

UNIVERSIDAD DE MADRID
FACULTAD DE DERECHO



TESIS DOCTORAL

**La agricultura española (producción y comercialización) y
sus posibilidades en el mercado norteamericano**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

José María Sanz-Pastor Mellado

Madrid, 2015

Rd. 63.949



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE



5322941088

TE
545

LA AGRICULTURA ESPAÑOLA

Y

SUS POSIBILIDADES EN EL MERCADO NORTEAMERICANO



BIBLIOTECA
DE DERECHO

Tesis doctoral presentada por
D. JOSE M^a SANZ-PASTOR Y MELLADO

I N D I C E

página

INTRODUCCION

<u>LA AGRICULTURA, HISTORIA, FUTURO Y REALIDAD</u>	1
--	---

PARTE PRIMERA

<u>FACTORES QUE CONDICIONAN LA SITUACION AGRICOLA ESPAÑOLA</u>	11
--	----

<u>CAPITULO I: ANALISIS DEL SECTOR AGRICOLA ESPAÑOL</u>	12
---	----

SECCION 1ª	La realidad económica y la política - agraria.	13
------------	---	----

SECCION 2ª	La importancia del sector agrícola en España	16
------------	---	----

a.	Introducción	16
----	--------------	----

b.	Cambio de las estructuras agrícolas - españolas (Reforma Agraria)	18
----	--	----

c.	La supervaloración irreal del valor - tierra	23
----	---	----

d.	La descapitalización del campo espa- ñol	29
----	---	----

SECCION 3ª	La política de regadíos	46
------------	-------------------------	----

SECCION 4ª	Directrices de la actual política --- agraria	119
------------	--	-----

SECCION 5ª	Breve análisis del FORPPA	
------------	---------------------------	--

a.	Exposición	123
----	------------	-----

b.	Crítica	126
----	---------	-----

<u>CAPITULO II: LA EMPRESA AGRICOLA ESPAÑOLA</u>	130
--	-----

SECCION 1ª	Introducción	131
------------	--------------	-----

SECCION 2ª	El campo necesita gentes de empresa.	135
------------	--------------------------------------	-----

SECCION 3ª	El empresario Agrícola y la adopción- de decisiones	139
------------	--	-----

SECCION 4ª	Programación económica en la agricultura	142
SECCION 5ª	Estructura económica y financiera de la empresa agrícola	152
SECCION 6ª	Balance de explotación de una empresa agraria	155
CAPITULO III:	<u>EL DESARROLLO AGRARIO</u>	171
SECCION 1ª	Desarrollo e inversión en el sector agrario	172
SECCION 2ª	Agricultura, demanda y desarrollo económico	187

PARTE SEGUNDA

	<u>COMERCIALIZACION Y PRODUCCION AGRICOLA ESPAÑOLA</u>	195
CAPITULO IV:	<u>LA COMERCIALIZACION AGRICOLA ESPAÑOLA</u>	196
SECCION 1ª	Introducción	197
SECCION 2ª	Relaciones del comercio con la agricultura	201
SECCION 3ª	Los precios agrícolas y los mecanismos para su regulación	212
SECCION 4ª	La carta de exportador: un instrumento eficaz	251
SECCION 5ª	El sector exterior agrícola español - en 1967	262
SECCION 6ª	El sector exterior agrícola español - en 1968	294
SECCION 7ª	El comercio exterior agrario en el I-Plan de Desarrollo	310
CAPITULO V:	<u>EL TRANSPORTE Y SU RELACION CON LA EXPORTACION AGRICOLA</u>	312
SECCION 1ª	Introducción	313
SECCION 2ª	Breve análisis del transporte tradicional	313

SECCION 3ª	Los "CONTAINERS" y nuestra exporta— ción agrícola.	317
CAPITULO VI:	<u>LA PRODUCCION AGRICOLA ESPAÑOLA Y SU CO- MERCIALIZACION EXTERIOR</u>	326
SECCION 1ª	Balance agrícola en 1967	327
SECCION 2ª	Balance agrícola en 1968	369
SECCION 3ª	Análisis de los productos agrícolas - más exportables	329
a.	Introducción	330
b.	Los productos de huerta	341
c.	Los frutales	388
 <u>PARTE TERCERA</u>		
	<u>EL COMERCIO AGRICOLA HISPANO-NORTEAMERICANO</u>	433
CAPITULO VII:	<u>LA COOPERACION HISPANO-NORTEAMERICANA</u>	434
CAPITULO VIII:	<u>ANALISIS DE LA AGRICULTURA NORTEAMERICANA</u>	446
SECCION 1ª	Introducción	452
SECCION 2ª	Estructura técnica	461
SECCION 3ª	Estructura económica	469
SECCION 4ª	Estructura Comercial	479
SECCION 5ª	Estructura política	500
CAPITULO IX:	<u>REGLAMENTACION DE LAS IMPORTACIONES EN - NORTEAMERICA</u>	522
CAPITULO X:	<u>COMERCIO AGRICOLA ENTRE ESPAÑA Y NORTEAME- RICA</u>	539
CAPITULO XI:	<u>POSIBILIDADES DEL VINO DE MESA ESPAÑOL EN EL MERCADO NORTEAMERICANO</u>	574
<u>BIBLIOGRAFIA</u>		601

ANEJOS

1.	CUADRO DE PRODUCCIONES GANADERAS EN EUROPA - OCCIDENTAL	611
2.	CUADRO DE EXPORTACIONES AGRICOLAS DE EUROPA - OCCIDENTAL	612
3.	CUADRO DE IMPORTACIONES AGRICOLAS DE EUROPA - OCCIDENTAL	614
4.	EXPORTACIONES AGRICOLAS DE USA A EUROPA	617
5.	EXPORTACIONES TOTALES AGRICOLAS ESPAÑOLAS POR PAISES Y POR REGIONES DE DESTINO	618
6.	CUADRO DE EXPORTACIONES TOTALES ESPAÑOLAS	621
7.	FACILIDADES ADUANERAS A LA EXPORTACION (declaraciones del Director General de Aduanas)	625
8.	DECLARACIONES DEL MINISTRO DE COMERCIO SOBRE-EXPORTACION AGRICOLA	628

I N T R O D U C C I O N

LA AGRICULTURA: HISTORIA, FUTURO Y REALIDAD

LA AGRICULTURA. HISTORIA, FUTURO Y REALIDAD

I.

La agricultura surgió en la humanidad en el momento en que el hombre se dió cuenta de que las plantas se reproducían por semillas y que era mucho más cómodo plantar estas semillas al lado de casa que no tener que ir a buscarlas en lugares cada vez más lejanos o dedicarse a cazar animalitos a garrotazo limpio, con el consiguiente riesgo que estas prácticas llevaban consigo.

El hombre en esta época se conformaba con comer y reproducirse, era lo que podríamos llamar ahora una persona sin inquietudes metafísicas.

Después la humanidad o, por lo menos, un pequeño sector de ella empezó a desarrollar el espíritu; ya que al hombre no se le podía dar más alimento material se le darían ideales. La agricultura evolucionó muy poco como todo lo demás. Primero se arañaba la tierra con algún palo o piedra para dejarla en condiciones de poder ser envuelta con las semillas y éstas naciesen mejor. Después se dieron cuenta que el palo o piedra podía arrastrarlo un animal, lo cual representaba un positivo incremento de la productividad, quizás el mayor que realizó la agricultura en muchos siglos.

Si os fijáis, el arado romano, egipcio o asirio no es más que un palo sujeto por un extremo a un animal y que iba arañando la tierra bajo el peso del hombre que desde detrás lo manejaba.

Durante muchos siglos la agricultura permaneció en el mismo lugar. La población activa se puede decir que por lo menos en un 75 % pertenecía al sector agrícola. Cada hombre intentaba producir lo suficiente para comer él y su familia; si sobraba algo lo intercambiaba con el sastre, médico, monje o

se lo tenía que dar al señor feudal de turno para pagar las guerras en que éste estuviese empeñado.

Las tierras eran propiedad de los señores en la casi totalidad; los labradores producían y los señores con sus soldados se encargaban de defenderle y de administrar los bienes que les sacaban de impuestos. Quizás en esta época, por lo menos al principio, este sistema fue un sistema justo y equilibrado, puesto que surgió espontáneamente. Después, como casi todos los sistemas que duran mucho, se quedó anticuado y se convirtió en una traba insufrible para la evolución.

Los hombres siguieron comiendo, pensando y multiplicándose. Cuando ya empezaban a ser demasiados dentro de la pequeña Europa, entonces descubrieron un nuevo mundo y exportaron allí a toda la gente que sobraba, con lo que el problema de avidez de tierra se retrasó unos siglos. Cada hombre llevaba la tierra que podía labrar él y su animal, es decir, unas pocas hectáreas de las que sacaba lo justo para cubrir sus necesidades.

Se llenó de gente el nuevo mundo y la población siguió aumentando, mientras las tierras laborables y la producción permanecían estacionarias. La avidez de tierras se empezó a mostrar cada vez más aguda. El que tenía o le dejaban cultivar unas cuantas hectáreas podía sobrevivir. El campo no podía dar trabajo a más gente. Hubo que poner en cultivo las tierras que nobles y conventos tenían sin cultivar. Esto era un mal negocio para estas dos instituciones, ya que sus tierras se repartían dando a cada uno lo justo para poder sobrevivir, lo que no permitía el más mínimo margen de beneficios a repartir con el propietario.

Todo esto produjo movimientos y luchas sociales violentísimas. La situación se hacía cada vez más insostenible y aunque algunos piensen en aquellas épocas como idílicas y bucólicas, con pastorcitos y hermosas vaqueras corriendo por el campo, lo cierto es que el conjunto de la gente vivía muy mal

**TIPOS DE AGRICULTURA (Cuadro
sinóptico)**

<u>Políticas Agrícolas</u>	<u>Paridad de vida</u>	<u>Paridad de precios</u>	<u>Paridad de rentas</u>	<u>Paridad técnica</u>
Cambios en la población agrícola	Rápido aumento en valor abso- luto	Estanca- miento en cifras ab- solutas	Descenso en valor abso- luto	Rápido descenso en valor abso- luto
	Descenso re- lativo	Rápido des- censo rela- tivo	Descenso relativo	Lento descenso relativo
<u>Tipos de agri- cultura</u>	<u>Agricultura de subsisten- cia</u>	<u>Agricultura de mercadeo</u>	<u>Agricultura empresarial</u>	<u>Agricultura pla- neada y contrac- tual</u>
Máxima produc- ción	Por Ha.	Para venta	Por unidad	Por hombre
Papel princi- pal del agri- cultor como	proporciona- dor de ali- mentos	agente co- mercial	empresario capitalista	gerente técnico
Principal ries- go	los naturales	los comer- ciales	los financie- ros	los de inno- vación
Método de deter- minación del óp- timo	Coste/Efec- tividad	Coste/precio	Coste/bene- ficio	Coste/eficiencia
Nivel (o línea inferior de in- tervención po- lítica)	Hambre	Precio Justo Pobreza		Atraso técnico
Nivel (o línea superior de in- tervención po- lítica)	Desperdicio de recursos	Precio Máxi- mo	Opulencia	Prodigalidad técnica.
Principal ins- trumento fiscal	Impuesto por cabeza: Impues- to sobre la - tierra	Impuestos so- bre transmi- sión, manufac- tura, derechos de aduana	Impuesto so- bre la renta	Impuesto sobre corporaciones

FUENTE: Rudolph Bicanic. Agriculture and the political scientist. International Journal of Agrarian Affairs - Vol. V nº 2 - May 1967 Oxford University Press - London.

y sus posibilidades de evolución eran nulas.

Afortunadamente, aunque algunos piensen lo contrario, surgió la industrialización y mecanización; surgieron los primeramente despreciados, luego admirados y actualmente, por cierto sector, aborrecibles, tecnócratas.

La humanidad despertó como un oso después del letargo invernal y se lanzó vorazmente a la consecución de sus nuevos objetivos. Después de haberse conformado muchos años con alimentar timidamente el espíritu, se daba cuenta de que tenía unas necesidades materiales e intentaba saciarlas.

Toda esa población que el campo y sus propietarios no querían o no podían absorber se refugió desordenadamente en las ciudades.

Había surgido la industrialización; mientras en la ciudad surgían los problemas de depauperación de las masas y luchas de clases, en el campo seguía el sistema feudal y los mismos métodos de cultivo. El poseer una pequeña parcela de tierra era la única posibilidad de liberarse del dominio de los señores o tener que pasar a trabajar en la industria en condiciones inhumanas.

La industrialización siguió y a base de grandes sacrificios y luchas se fueron alcanzando nuevas etapas en el desarrollo, que consiguieron ir satisfaciendo las necesidades materiales de los hombres. Sus necesidades espirituales siguieron y siguen tan insatisfechas o más que lo estaban antes, con lo que parece iremos hacia un mundo perfecto de hombres insatisfechos.

La agricultura mientras fue perdiendo hombres y se encontró con que si quería subsistir y ser competitiva con los sectores recién creados tenía que cambiar sus métodos de explotación y de tenencia de la propiedad.

La mecanización y el descubrimiento del uso de abonos, herbicidas, insecticidas, semillas seleccionadas, etc., hizo

	(a) % de la población agrícola respecto a la activa total (1)	(b) del P.I.B. que corresponde a la agricultura (2)	(3) A.B. por obrero agrícola en cola en porcentaje el V.A.B. por trabajador en - adores en conjun- o de la - conomía	(4) A.B. por obrero agrícola en cola en porcentaje el V.A.B. por trabajador en - adores en conjun- o de la - conomía	% de la superficie labrada respecto a la total.	del P.I.B. destinados a gastos de inversión (5)	(6) aproximado del P.I.B. - ncluido en los - stos - timentales pero o proce- entes - e la a- cult.	del P.I.B. que representan las importaciones agrícolas (7)	% del P.I. que representan las exportaciones agrícolas (8)
primer grupo									
Algarica	7'0	6'8	97'1	96'9	30'7	21'3	11'4	5'8	2'6
Arancia	19'4	8'2	42'3	37'1	38'1	23'4	13'1	2'9	1'8
Alemania R.F.	11'9	5'0	42'0	38'9	33'4	24'3	15'0	4'6	0'4
Alanda	9'4	9'1	96'8	96'5	28'8	20'0	15'1	7'4	11'5
Austria	12'9	5'1	39'5	26'3	7'1	18'7	11'5	3'4	0'9
Bélgica	11'4	6'1	53'5	50'5	10'2	16'4	11'2	5'3	1'2
Francia	3'9	3'6	92'3	92'0	30'7	21'1	11'2	6'9	0'9
segundo grupo									
Austria	20'8	10'6	51'	45'2	20'6	31'2	18'9	4'0	1'0
Canadá	18'0	14'1	78'3	74'7	62'9	18'0	12'8	5'6	14'2
Corea	16'4	4'8	29'3	25'7	2'6	19'3	9'2	4'5	4'0
Italia	26'4	14'8	56'1	48'5	50'8	30'1	12'3	3'1	2'2
tercer grupo									
Argentina	n.d.	20'8	n.d.	n.d.	8'1	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Australia	34'0	16'8	49'4	39'2	18'0	31'0	16'1	8'3	16'8
Brasil	50'4	28'3	56'2	38'9	29'2	37'3	10'6	2'6	4'5
Portugal	24'4	21'7	51'2	37'7	49'2	38'0	14'6	3'4	4'3
España	37'2	22'4	60'2	48'7	41'5	30'7	n.d.	1'3	4'1
Yugoslavia	58'4	24'9	42'6	23'6	32'5	n.d.	n.d.	1'6	3'9

que los rendimientos y productividades aumentasen enormemente.

Todo esto aceleró la emigración de los campesinos a los demás sectores, ya que el campo ya no les necesitaba.

Los propietarios que no podían adoptar estos nuevos métodos revolucionarios por falta de capital, de superficie de sus explotaciones o de capacidad, fueron arruinándose y tuvieron que huir a otros sectores o pasar a trabajar como asalariados a otras explotaciones mayores.

La población agrícola se fue reduciendo de un 75 % a un 45 %, 35 %, 25 %, 15 %, 10 %, 5 % de la población activa y sigue disminuyendo.

El problema del campo no reside en la propiedad de la tierra, ya que da igual que sea del Estado (países socialistas), de un particular (países capitalistas) o de muchos particulares (Países capitalistas-socialistas); lo único que interesa es que sea competitivo y sea capaz de producir más y más barato.

Cualquiera de las tres primeras empresas del país tiene una producción bruta y una población trabajadora superior a la que tiene el sector agrícola.

Para ser campesino se estudia y se prepara como si fuese a trabajar en cualquier otra rama. No se nace hijo de agricultor y por tanto se será agricultor, sino que se hace uno agricultor si se tiene vocación. Su retribución es casi similar a la que se percibe en los demás sectores, gozando además de independencia y tranquilidad mayores.

Cada agricultor produce alimentos para 100 a 200 personas, por lo que a su vez goza de los productos y servicios que realizan estas personas.

En resumen, el agricultor es tan libre y capaz de integrarse en el mundo y de encontrarse a sí mismo como cualquier otro ciudadano.

En realidad, la descripción de estas últimas líneas no pertenece a la novela "Un mundo feliz", de Huxley, es simple

mente lo que es la agricultura americana en la actualidad y lo que será la agricultura europea antes de 20 años.

II.

Ahora bien, volvamos a España y nos encontramos con un panorama agrícola parecido al que tenía Estados Unidos en 1900 y Europa en 1930. Esto tiene sus grandes inconvenientes, ya que indica que España está atrasadísima, pero tiene una gran venta ja y es que puede usar la experiencia de estos países adelan tados y no pasar por etapas que están totalmente superadas.

No podemos buscar una política que trate de mantener una población agrícola elevada, porque España no es ni ha sido un país eminentemente agrícola, sino un país eminentemente sub-desarrollado y atrasado. Para esto se ha de capitalizar el cam po invirtiendo cuantiosas sumas que sustituyan la población que lo va abandonando. (Aproximadamente un hombre se sustituye, aun que sea muy dura la expresión, por 1.000.000 ptas.).

Hemos de proteger a la empresa agrícola eficiente, sin importarnos la propiedad, ya que esto es accidental, puesto que el Estado tiene sobrados medios para redistribuir la ren ta si le interesa.

Lo que no se puede es dejar que toda la población que debe emigrar a otros sectores lo haga en condiciones míseras y sin ninguna formación. Se les debe de ayudar todo lo posible para que sean capaces de integrarse dignamente en su nuevo ambiente.

Hemos de explotar al máximo nuestros recursos naturales y nuestra posición privilegiada cerca de un gran mercado consu midor. (Europa).

España ha pasado de ser netamente exportadora a ser im portadora de productos agrícolas en los últimos 4 años. Esto es

inadmisible ya que, aunque no tengamos que ser necesariamente un país netamente agrícola, sí podemos por lo menos ser un país en que la agricultura no represente una carga para el resto de los sectores.

Si nos fijamos en los países de economía más fuerte, son los que tienen una agricultura sana y fuerte (Estados Unidos, Francia, Canadá, Australia, Holanda, etc.). Nuestra agricultura ha de ser la sólida comentación en que se base el desarrollo de nuestra economía, aunque luego vaya perdiendo importancia en el conjunto de la economía, como hemos descrito con anterioridad.

Nuestra agricultura ha de dar un paso de gigante en los próximos diez años si quiere alcanzar e incluso sobrepasar a la de los demás países europeos. Este gran avance supone romper con estructuras feudales o de principios de siglo, totalmente superadas, ya que alguna ventaja tiene el ir detrás de los demás, es el ver dónde tropezaron éstos para seguir el camino más recto, aunque a veces sea el más duro.

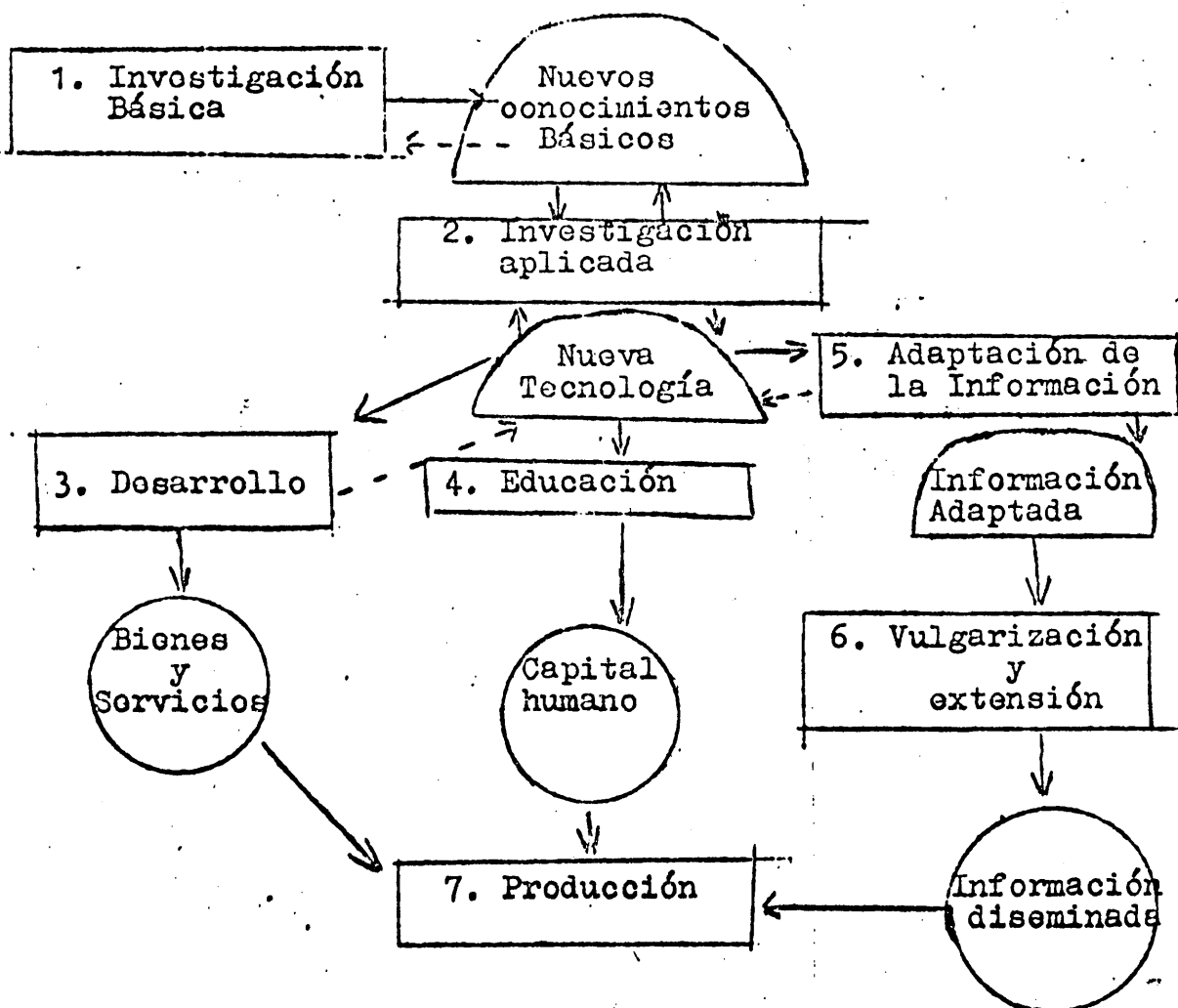
Todos estos cambios han creado y crearán tensiones fuertísimas, a las que se debe prestar muchísima vigilancia, ayudando a todos los débiles que se vean perjudicados por la nueva economía.

Ahora bien, no hemos de confundir el ayudar al necesitado con primar al incompetente, puesto que éste, a la larga, no hace más que retrasar el desarrollo general del país y de la gente a la que intentamos ayudar.

Hace poco leímos un artículo de Oscar Lebrance en el que se decía : "Parece razonable decir que un sistema educativo amplio y orientado a las necesidades del país, es mucho más fundamental para el progreso de una sociedad que entregar pequeñas parcelas de tierra a los que las han cultivado en periodo de sub-desarrollo".

En fin, para que no se diga que somos excesivamente teóricos, vamos a dar una pequeña lista de medidas reales que consideramos imprescindibles, coyuntural y estructuralmente, para que

ORGANIGRAMA DE FLUJOS Y ACTIVIDADES HIPOTETICAS DE INFORMACION



FUENTE: MARTIN D.R. 1965: "Basic considerations in transformation of traditional agriculture".

Economic Development of Agriculture. Iowa State Univer. Press.

4

nuestra agricultura salga del pozo en que se encuentra y pueda cooperar dignamente con el resto de los sectores en el desarrollo de la economía.

1. Reestructuración general del Ministerio de Agricultura y de toda organización, centralizando sus actuaciones y creando Delegaciones Provinciales que coordinen la actuación de todos sus organismos.

Liberalización de todos los trámites y permisos que no sean estrictamente necesarios, ya que con todo este papeleo se dificulta, retrasa y desanima la posible acción del agricultor.

2. Creación de un organismo que haga una lista de tierras insuficientemente cultivadas (sean particulares, grandes, pequeñas, comunales o estatales), para pasar a su expropiación o arrendamiento obligatorio, caso de que el propietario actual no quiera hacer las mejoras, una vez que se le den las ayudas convenientes.
3. Actualización de la legislación agraria: Cambiar las leyes de arrendamiento, de cooperación, de unidades mínimas de transmisión y en general de todas aquellas leyes y decretos que han quedado anticuados. Si se lleva a cabo la Ley de Bases Agraria, ha de hacerse una cosa real que tenga inmediata aplicación, no limitándose a ser una mera elocubración mental desconocedora de los problemas reales de la agricultura española y mundial.
4. Acelerar la ordenación rural y concentración parcelaria.
5. Ayudar todo lo posible a la educación del medio rural.
6. Orientar al gasto público a inversiones rentables (dejando las irrentables para cuando seamos un país rico).
7. Capitalizar el campo elevando el importe de los créditos públicos, que se darán absolutamente a todos a través del

40

Banco de Crédito Agrícola y con créditos privados, obligando a los Bancos y en especial a las Cajas de Ahorros y Rurales a que inviertan en el campo una parte de sus rereursos, proporcional al dinero de los agricultores que ellos tienen.

8. Llevar una política de precios ágil que permita acudir a las importaciones en el momento oportuno, pero asegurando siempre al agricultor un beneficio justo (esto esperamos se consiga con el recien aprobado FORPA), y procurando evitatar la formación de excedentes invendibles o de déficits crónicos. Así se ajustará la producción al consumo.
9. Transformar el sector comercial de productos agrícolas, aprovechando sus recursos humanos, capitalizando sus instalaciones, favoreciendo la concentración de empresas, mecanicización, etc.
10. Actualizar la política fiscal, manteniendo siempre informadado al agricultor de las medidas que se van a seguir.

Creo que una adecuada política fiscal es la forma menos traumática y la más eficaz de poder acelerar el desarrollo y redistribuir las rentas.

Todas estas orientaciones están en el ánimo de nuestra administración y muchas de ellas son ya una realidad, por lo menos parcial; sin embargo, no podemos silenciar que la puesta en marcha de estas medidas se lleva con tal lentitud que llegan a la práctica con varios años de retraso sobre el sentir populalar, lo que en muchos casos las hace ineficaces e, incluso, perjudiciales.

11

P A R T E P R I M E R A

FACTORES QUE CONDICIONAN LA SITUACION AGRICOLA ESPAÑOLA

CAPITULO I

ANALISIS DEL SECTOR AGRICOLA ESPAÑOL

	<u>página</u>
SECCION 1ª: La realidad económica y la política agraria	13
SECCION 2ª La importancia del sector agrícola en España	16
a. Introducción	16
b. Cambio de las estructuras agrícolas españolas (Reforma Agraria)	18
c. La supervaloración irreal del valor tierra	23
d. La descapitalización del campo español	29
SECCION 3ª La política de regadíos	46
SECCION 4ª Directrices de la actual política agraria	119
SECCION 5ª Breve análisis del FORPPA	
a. Exposición	123
b. Crítica	126

LA REALIDAD. ECONOMÍA Y POLÍTICA AGRARIA.

La agricultura es primordialmente una actividad económica, no es pues un mundo extraño y especial; sus fundamentaciones son especialmente económicas como lo son las fundamentaciones del mundo urbano.

La economía agraria es también una parte importante, pero no independiente de la economía general; puede decirse que es la misma ciencia económica la que toma los mismos hechos de la agricultura para esbozar sus razonamientos.

La interpretación económica de los hechos de la agricultura requiere la adaptación, mediante sucesivas aproximaciones (de los sistemas económicos generales), a esta realidad tan particular a sus variedades históricas y geográficas.

Las características más destacadas de la economía agraria son la extrema variabilidad estructural de sus formas y modalidades productivas. Esta economía agraria puede ser considerada como una auténtica interpretación lógica de la realidad agraria. Esta economía agraria es la base obligada de toda política agraria.

La política agraria tiene, como todas las políticas, una serie de limitaciones; pero en el campo estas limitaciones se encuentran más matizadas por una serie de causas naturales fácilmente comprensibles. Resumiendo podemos decir, que estas limitaciones son de origen: tecnológico, económico, social y político.

Metidos ya de lleno en el campo de la realidad agraria, nos interesa ver la relación existente entre ella y la política; a este respecto vemos que la misión fundamental de la economía política consiste en la comprensión de la realidad económica. Resulta pues conveniente, para quien aborda los estudios de economía y política agraria, no encerrarse en una habitación rodeado de libros y de planos, sino mirar a su alrededor para formarse una idea, lo más completa posible de lo que es -

-4

LA AGRICULTURA EN LA ECONOMIA

PAISES	(1) Participación de la Agricultura en el empleo.		(1) Participación de la Agricultura en el producto interior bruto.	
	1 6 %	1966	1 6 %	1 66
Reino Unido	4,7	3,4	4,5 (3)	3,2 (3)
Estados Unidos	10,7	5,5	4,3	3,3
Francia	8,7	6,0	7,3	5,8
Alemania	11,8	8,5	10,7	7,5
Italia	16,5 (1950)	(8,8)	(7)	(5)
Países Bajos	16,4	9,0	9,3	7,1
Reino Unido	14,4 (1961)	10,2	5,9 (4)	4,0 (1965)
Reino Unido	17,5	10,8	7,5 (3)	4,2 (3)
Reino Unido	16,4 (1960)	12,9	(8)	(6)
Reino Unido	24,8	16,6	18,5	10,2
Reino Unido	25,9	17,6	10,2	7,4
Reino Unido	36,5 (1950)	(19)	-	(10) (4)
Reino Unido	26,4	19,2	6,8 (4)	4,3
Reino Unido	28,5 (1955-6)	(20,7)	14,2 (5)	8,8
Reino Unido	38,5	24,2	20,1	11,5 (5)
Reino Unido	38,3	24,9	19,7	12,5
Reino Unido	38,5	31,9	26,0 (1958)	21,1 (1965)
Reino Unido	44,2	(32,6)	24,8	17,6
Reino Unido	46,4 (1955-6)	(34,8)	28,6	19,5
Reino Unido	- (1955-6)	(48)	-	23,6 (1965)
Reino Unido	55,5 (1955)	(50,2)	33,6 (5)	25,1 (1965)
Reino Unido	77,4	(74,4)	42,8	37,6 (5)

) "Agricultura" incluye selvicultura y pesca, a menos que se indique otra cosa.

) Al coste de los factores y precios corrientes.

) A precios de mercado.

() Estimación de la Secretaría

) Sin incluir selvicultura y pesca.

.. Sin datos.

) Producto interior neto

TE: OCDE Manower Statistics and National Accounts Statistics.

la realidad agrícola. Este observador se maravillaría al ver la extensa e increíble variedad del mundo agrícola.

Antes de empezar a actuar con medidas de tipo político, es imprescindible conocer la realidad agraria lo más profundamente posible y conocer también las razones lógicas que han determinado dicha realidad - agraria.

La política agraria (sobre la base que le proporciona la economía agraria) saca sus deducciones, complementando ese conocimiento con otros de carácter jurídico, político o moral, para con ello deducir unas normas de acción. Por lo tanto, en política agraria ha de tenerse siempre en cuenta las circunstancias de lugar y tiempo.

Esta política agraria tiene unos objetivos que interesa conocer. Un sector deprimido, como es el agrícola, necesita, con mayor razón que otros sectores, una política social y económica específica.

La política agraria ha sido definida como "aquella parte de la política general de un país que establece medidas y disposiciones tendentes a la promoción económica y social del sector agrario, integrándolo, en forma armónica y equilibrada, dentro de los demás sectores de la economía agraria del país, a fin de poder lograr un desarrollo continuo y una distribución más equilibrada de los ingresos".

Las características generales de toda política económica (de las que el sector agrícola no es una excepción) consisten en la mejora del bienestar económico de la sociedad. Este bienestar económico deberá aplicarse con arreglo a dos normas o ideas fundamentales: el máximo producto social y la distribución óptima del ingreso.

Al ser las políticas agrícolas algo bastante complejo por definición, las acciones dentro del campo de la política agraria son variadísimas. Antes hemos afirmado la complejidad de la política agraria, - ésta es lógica, ya que la constituyen las resultantes de objetivos, ubicados en campos distintos pero estrechamente ligados con la totalidad - agraria. Estos objetivos distintos son variados. Por citar algunos --

aludiremos a: la defensa de la renta de los precios agrícolas, la orientación de la producción, la comercialización, el éxodo rural, la mejora de las estructuras agrarias, etc.

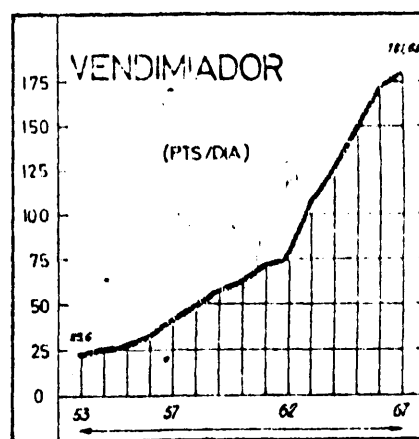
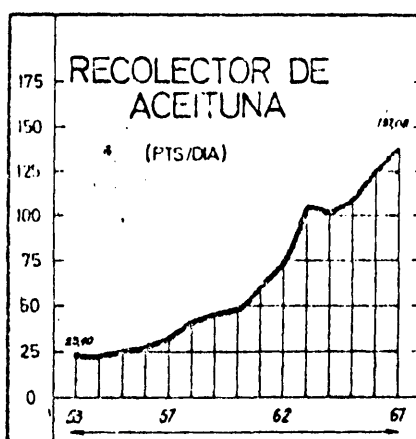
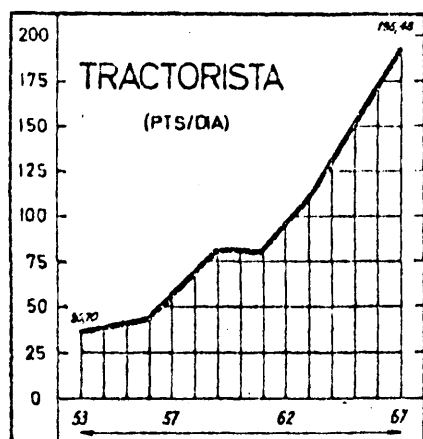
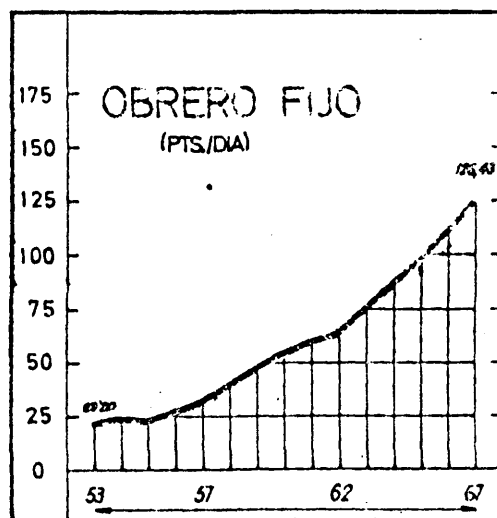
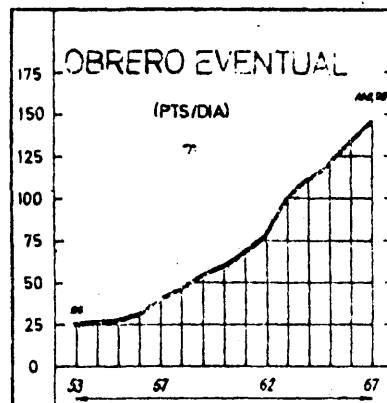
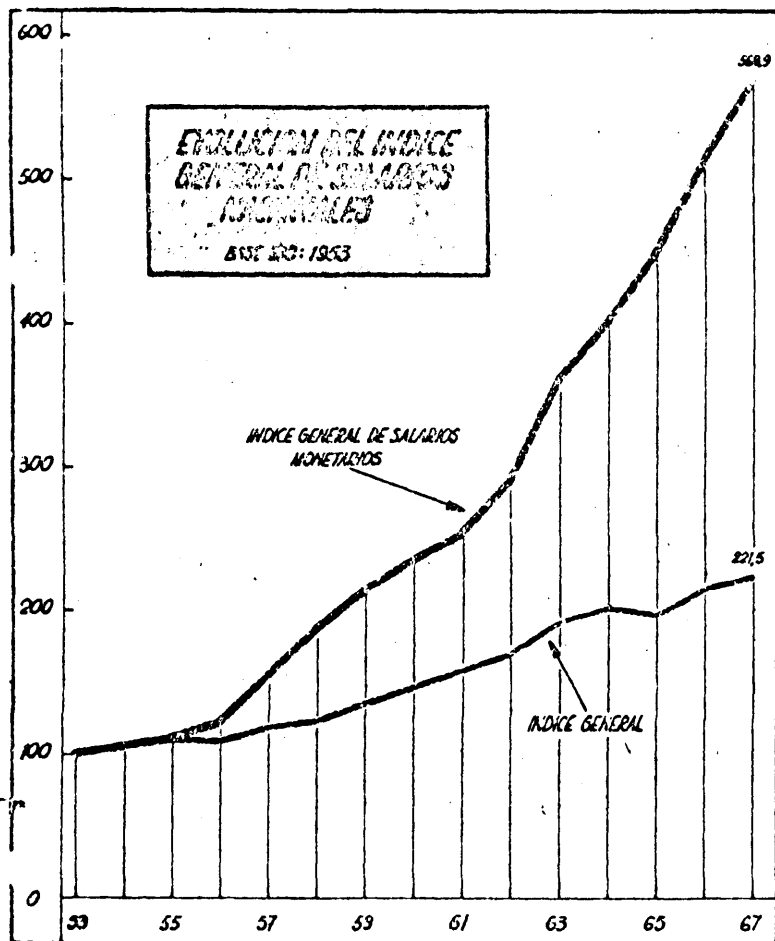
Las acciones dentro del campo de la política agraria se diferencian, unas de otras, fundamentalmente por la independencia que conceden los diferentes gobiernos a cada uno de los elementos de la política agraria. En cada país la política agraria depende, generalmente, del lugar que ocupa la agricultura en la economía nacional y del grado de desarrollo general del país.

II.

LA IMPORTANCIA DEL SECTOR AGRICOLA

A. Como conclusión de todo lo anterior nos interesa destacar la importancia que el sector agrícola tiene en todos los países. Su importancia estriba en razones, no sólo de tipo económico (como por ejemplo sería la razón de mejorar su balanza de pagos con exportaciones agrícolas), sino en razones de tipo social e incluso de seguridad nacional. Difícilmente podríamos comprender la lógica de un Estado que abandonara su producción agrícola, pues al tener que alimentarse sus habitantes debería dedicar un tanto por ciento elevadísimo de su renta nacional a importar dichos productos y, lo que es peor, su dependencia del extranjero a la hora de esas importaciones, mermaría incluso su independencia y soberanía.

Pero si una lógica política agraria es necesaria en todos los países, su necesidad se hace aún más patente en aquellos que, como España, tienen unas situaciones óptimas para producir determinados productos debido a su clima, condiciones atmosféricas, riqueza del suelo, etc. -- Por ello no se comprendía, fácilmente, cómo nuestro Gobierno había situado en una posición tan extraña nuestra agricultura en el primer Plan de Desarrollo. Al finalizar éste, la idea de todos los agricultores de que la agricultura española estaría de luto durante la vigencia del Plan -- /suponiendo que éste no fuera su mortaja/ resultó ampliamente confirmada Hoy en día parece que de nuevo nace la esperanza para este sector vital-



110

de nuestra economía y sociedad, ya que las previsiones del Segundo Plan de Desarrollo intentan corregir el garrafal error cometido en el anterior; ésto, unido a la creación del FORPA nos hace entrever un futuro mejor. Sin embargo aún queda mucho trecho por recorrer si queremos recuperar el parón que supuso el primer Plan de Desarrollo.

Este trecho por correr no consiste sólo en la aplicación de las normas aprobadas, sino en algo más que consiste en una reestructuración a fondo de la agricultura española, reestructuración que bien pudiéramos llamar, Reforma Agraria.

B. Es un hecho evidente que nuestro país necesita una reforma -- agraria, no evidentemente una reforma agraria realizada como bandera demagógica de un sector, sino una AUTENTICA REFORMA AGRARIA, que ponga al día una serie de estructuras caducas. Además de una reforma -- nuestro campo necesita una auténtica coordinación agrícola a todos los niveles, ya que no es lógico que desde que el producto se siembra hasta que esté en manos del consumidor nacional o extranjero, tenga que pasar por distintos departamentos que no sólo no están conexos entre sí (o llevan políticas dispares) sino que incluso se hacen la guerra por pruritos difícilmente comprensibles para el agricultor.

En nuestro país hay un millón de hectáreas insuficientemente cultivadas, es una cifra auténtica obtenida entre fincas particulares y fincas públicas, y si un 20 % es superficie forestal, quedan, sin embargo 800.000 Has., como mínimo, que aplicando la Ley de fincas manifiestamente mejorables, pudieran ser expropiadas en beneficio, no sólo de una mejor distribución, sino también de una mejor productividad. Esto es un problema elemental, no sólo económico, sino también sociopolítico. La auténtica reforma agraria radica en conseguir que la tierra esté ligada a la empresa y que sea el auténtico empresario el que la lleve; probablemente el sistema de futuro viene dado a través de la fiscalidad, con arreglo a la virtualidad productiva de la tierra, y sobre ella se realizará la imposición fiscal. Pero, automáticamente, deberá producirse una desgravación a quien realmente hace las producciones previstas. Esta -- sería una auténtica prima de reforma agraria.

19

PRODUCTIVIDAD POR PERSONA ACTIVA AGRARIA 1956-58

(Media de todos los países = 100)

Países	Producción final por persona activa	Valor añadido bruto por persona activa
Austria	83,0	85,1
Bélgica	404,3	372,5
Dinamarca	309,8	311,9
Francia	159,5	166,8
Alemania Occidental	143,2	132,6
Irlanda	157,3	162,5
Países Bajos	367,2	303,1
Noruega	144,8	140,3
Suecia	182,9	172,6
Suiza	234,8	205,7
Reino Unido	<u>531,4</u>	<u>315,4</u>
Europa del Noroeste	<u>202,1</u>	<u>180,6</u>
Grecia	74,7	95,1
Italia	105,1	123,1
Portugal	35,4	44,3
España	52,3	64,7
Turquía	21,4	24,5
Yugoslavia	<u>36,5</u>	<u>46,3</u>
Europa Meridional	<u>51,0</u>	<u>61,3</u>
Total de los países de la CEE	<u>144,8</u>	<u>148,9</u>
Total de los 18 países	100,0	100,0

Fuente: "Productividad".- Anexo al I Plan de Desarrollo Económico y Social.

PRODUCTIVIDAD POR PERSONA ACTIVA AGRARIA EN ESPAÑA.

	1950	1960
Producción final agraria, millones de pesetas (1).....	59.412,4	90.740,7
Producto neto agrario millo- nes de pesetas (1)	51.873,4	74.185,3
Población activa agraria (2)	5.112.327,0	4.618.710,0
Producción final agraria por persona:		
Pesetas	11.621,4	19.646,3
Indice	100,0	169,0
Tasa anual acumulativa		5,39
Producto neto agrario por persona:		
Pesetas	10.146,7	16.061,9
Indice	100,0	158,3
Tasa anual acumulativa		4,70

(1) A precios constantes 1953-55.

Secretaría General Técnica. Ministerio de Agricultura.

(2) Censos de población. Instituto Nacional de Estadística.

FUENTE: Anexo de productividad. I Plan de Desarrollo Económico y Social.

En el fondo esta desgravación fiscal y otras ayudas a la explotación agrícola son cosas absolutamente necesarias y que se practican en todos los países desarrollados del mundo. El estado, en relación con el problema agrario, no es un mero espectador ni puede serlo, y aunque su visión sea netamente distinta de la del profesional del campo debe hacer algo, pero el problema radica en dictaminar que es lo que el estado español debe hacer. En principio lo que tiene que buscar el estado es -- que el campo cumpla el papel que le ha correspondido desde siempre: quedé de comer a todo el mundo, permitiéndole además la exportación de una serie de productos que en muchos casos vendrán además a sustituir importaciones cuantiosas que gravan inutilmente la economía española, porque se puede obtener en el interior. Pero no termina aquí la razón de la intervención del estado en el campo, hasta aquí es como si estuviéramos -- viendo solo el factor económico. Históricamente llega un momento en el que el estado se plantea el problema social desapareciendo el concepto -- exclusivamente económico que el estado español tenía (cuando lo tenía) -- del campo, para reforzarlo con su consideración social. Este problema se fué haciendo más sensible, para el estado, con motivo de los movimientos migratorios hacia la ciudad originados por el desarrollo industrial. Hoy se puede afirmar que los problemas que tiene planteados el campo español se derivan de los avances tecnológicos de los que solo se ha beneficiado la industria española sin que hayan llegado al campo todavía; aunque no ha ocurrido así con sus efectos negativos: (vg. desplazamiento de la mano de obra más apta y elevación del nivel de vida visto desde el punto de -- vista del consumo pero no de los ingresos agrícolas, etc.).

Se ha dicho del campo español que no puede salir de situación precaria por su auténtica descapitalización. Esto es un hecho evidente -- que no es solucionado realmente por el II Plan de Desarrollo. Comparativamente a la capitalización desarrollada en la empresa en estos últimos años y a los incentivos estatales, las cifras de inversión del segundo -- plan de desarrollo, habida cuenta de la depreciación de la moneda no tienen un crecimiento relativo paralelo ni con mucho al de la industria. -- Otro punto distinto es el de los tipos de inversión que prevee el plan -- de desarrollo, éstos los podemos resumir en dos: los que hay que seguir -- para cambiarle la faz al campo, que son "las inversiones en regadíos" y --

Países	Nuevos edificios y construcciones y mejoras		Máquinas y material nuevo	
	1957-59	1960-62	1957-59	1960-62
Austria	33'9	37'0	66'1	63'0
Bélgica	31'0	40'5	69'0	59'5
Dinamarca	38'9	34'9	61'1	65'1
Finlandia	30'3	17'2	69'7	82'8
Francia	15'2	17'1	84'8	82'9
Alemania R.P.	56'4	58'9	43'6	41'1
Irlanda	48'4	48'2	51'6	51'8
Países Bajos	66'3	57'8	33'7	42'2
Noruega	70'6	64'3	29'4	35'7
Suecia	43'8	39'5	56'2	60'5
Reino Unido	39'8	39'7	60'2	60'3
Noroeste de Europa ..	24'8	33'4	75'2	66'6
Grecia	40'6	43'1	59'4	56'9
Italia	10'8	12'6	23'5	12'1
Portugal	69'9	72'1	30'1	27'9
España	71'0	68'6	29'0	31'4
Yugoslavia	-	11'7	-	40'3
Europa Meridional....	39'0	49'1	39'8	30'1
Europa Occidental ...	60'6	62'8	31'1	26'9
	45'5	48'1	52'6	49'4

re población forestal y que dado el retraso que llevamos ha de ser las -
 más fuerte aunque perjudique a corto plazo a la empresa agrícola, y de--
pues el segundo tipo de inversión es decir la necesaria para las empresas.

En España hay que dejar a cada torrón los cultivos para los cuales es ap-
 to; pero vuelvo a repetir a mi entender la inversión mayor se ha de reali-
 zar en los regadíos pero evidentemente con una política menos ciega que-
 la que se llevó en la anterioridad con los triunfalistas "PLANES como el-
 de Badajoz etc. Estos fueron una inversión, pero que duda cabe que las in-
 versiones hay que seleccionarlas y éstas en ningún momento se selecciona--
 ron a nivel nacional sino solo para hacer una pequeña política de campana-
 rio, trayendo funestas consecuencias que saltan a la vista solo con ojear
 los resultados de algunos de estos planes tan cacareados en su tiempo. En
 realidad ha ocurrido lo que ya se esperaba, se invirtió de prisa (on una -
 zona en muchos aspectos marginal), se hizo con unas miras tan pequeñas--
 que podrían casi considerarse como demagógicas, pues las ínfimas extensio-
 nes que se les otorgó, casi como el sistema paternalista que las regía, so-
 lo sirvieron para prolongar la agonía de unas personas a cuya única solu-
 ción acaso fuera solo un éxodo rural, una gran cooperativa o una auténti-
 ca colectivización de la tierra pero nunca unas demagógicas miniparcelas-
 fundamentadas solo en los sentimentalismos decimonónicos de que cada hom-
 bre tenga un pedazo de tierra en propiedad, aunque ésta solo le sirva de-
 mortaja. Por añadidura esta inversión en regadíos marginales arruinaba la-
 posibilidad de ir al fondo del problema: invertir en nuestros abandonados
 regadíos tradicionales que son la auténtica fuente de nuestras exportacio-
 nes, las que nos dejan dinero, y finalmente aquellos que mejor responden-
 a la relación inversión-productividad.

Es pues necesaria una auténtica política de regadíos (como --
 posteriormente desarrollo), y fondos para modificar las estructuras de la
 explotación.

C. La Supravaloración irreal del valor tierra.

A la tierra se ha venido calificando de sustrato de la acti-

vidad productiva del empresario agrícola.- Lo que no podría mantenerse hoy de forma tan rotunda y tajante.- También se la ha definido como fuente de energía biológica de la producción. A veces hasta se ha escrito que "est - le theatre ou s'ordonnet les productions" con evidente énfasis y concesión retórica.

El factor tierra en su consideración económica compone un complejo de materias, terreno, energía, agua, calor, luz, etc. puestos a disposición del hombre como agricultor. En ella se descubren características -- esenciales: capacidad de producir por sí sola y productividad positiva.

Algunas características de particular interés económico son:

- originalidad, es un bien original, no producido. A lo cual habría que hacer ciertas objeciones.
- indestructibilidad, limitada a ciertas propiedades físicas.
- Inmovilidad, intransportable, su valor de emplazamiento, valor creado socialmente.
- variable en calidad por lo que requiera tratamientos específicos adecuados.

Se habla corrientemente de fertilidad para resumir todas las cualidades agronómicas del suelo. Más en la utilización del término hay ambigüedad. Parece ser que la opinión más generalizada es considerar la aptitud -- para la producción agrícola representada por las técnicas de cultivo adecuadas. ¿Para un cultivo determinado? ¿Con las técnicas actuales?.

Sobre la tierra se asienta el proceso de producción, con una inalterabilidad relativa en la duración de tales procesos y un aleas en los resultados. Las mejoras de la propia tierra con la intervención del hombre pueden ser: mecánicas, físicas o químicas.

Alternativa y rotación.- La utilización de la tierra nos lleva a la consideración de la alternativa: consideración estática de la distribución de cul-

tivos, más bien de la atribución de tierra a unos cultivos determinados. Puede ser utilizada con muy diversos fines: mantener la productividad;-- combatir plagas; distribuir mejor el empleo de mano de obra y máquinas, etc., disminuir riesgos, distribuir ingresos, la dificultad estriba en -- señalar hasta que punto tiene prioridad uno u otro, Como consecuencia de la alternativa, aparece la consideración de rotación, en un sentido temporal, sobre la repetición de un mismo cultivo en la misma parcela, y que tiene conexión con índice de medida de la intensidad de utilización de -- la tierra por los cultivos:

$$I_o = \frac{\text{Superficie ocupada por los cultivos} \times 100}{\text{Superficie disponible}}$$

La consideración de la tierra como factor, que tiene un valor determinado, lleva a la de su renta. La justificación de la existencia de la misma tiene como soporte teorías bien diferentes: la "Fisiocrática" -- con independencia de las aportaciones del hombre, la tierra es capaz de producir un excedente, el producto neto de Quesnay que es un don de la -- naturaleza; la "ricardiana" -- las tierras fueron puestas en cultivo de ma yor o menor fertilidad; ante una demanda creciente, tal fertilidad establece diferencias de rentas--; la debida a Thünen --no fueron las más fértiles, sino las más fáciles en cuanto a posición las que fueron puestas en cultivo estableciendo "círculos" en cuanto a su posible exigencia de rentas--; Carey; la importancia de la tierra ya perdiendo nivel y llegará el día, que las aportaciones de capital superen, en importancia al valor de la propia tierra.

De cualquier modo y en nuestro caso es obligada la consideración de valor, de valoración del bien; para lo que es preciso el establecimiento de criterios y métodos que caen fuera de lugar de aquí.

Sobre la tierra hay implantadas unas mejoras, cuya importancia a veces hace pensar si estamos en presencia de un factor originario o un factor de capital. Las clases de mejoras pueden agruparse en:

- Plantaciones
- Construcciones
- Obras de electrificación
- Obras de transformación en regadío.
- Caminos, cercas, etc.

La lista de grupos no es por supuesto completa, y su ejecución plantea problemas de estudio de viabilidad técnica y económica. En el mismo orden ante la mejora efectuada cabe el estudio del grado de suficiencia económica que tiene la misma.

Superficie total S.T.		
Superficie productiva		Superficie improductiva
Superficie agraria total S.A.T.		
Superficie indirectamente productiva		Superficie agraria útil S.A.U.
Superficie Forestal.	Praderas y Pastos permanentes.	Superficie agrícola labrada. S.A.L.

Superficie de Regadío			Superficie de secano		
Praderas artificiales temporales.	Cultivos Herbáceos	Plantaciones	Cultivos Herbáceos	Plantaciones (vid olivo frutal)	
Cereales	Forrajes	P.in- dustriales	Cereales	Forrajes	P.in- dustriales

Uno de los obstáculos principales que se oponen al desarrollo de la agricultura es la fuerte inversión que supone, de entrada, la adquisición de la tierra, lo que hace que el nuevo empresario quede casi totalmente descapitalizado y sin posibilidad de hacer las inversiones de mejora necesarias para que su empresa entre en plan producción. Esto hace que muchas empresas agrarias languidezcan porque su inmovilizado inicial se

21

convierte en una banda de plomo que impide su desarrollo.

La tendencia en algunos países es la de colectivizar la tierra. De esta manera el empresario arrienda la tierra al Estado a largo plazo y hace con capital propio todas las inversiones necesarias, con lo que el empresario y la empresa adquieren una nueva dimensión, ya que el problema fundamental reside en ser empresario y no en ser propietario.

Sin embargo, ateniéndonos a la realidad actual del mundo occidental no nos queda más remedio que analizar el problema de la evolución del valor tierra.

En Francia las tierras han aumentado de precio siguiendo estos porcentajes: 1966 (8 %); 1965 (8,5 %); 1964 (14 %); 1963 (16 %); 1962 (15%) 1961 (15 %); 1960 (15,5 %).

En Inglaterra: entre los años 1939 - 1949 el valor de la tierra aumentó en un 3,3 % anualmente, mientras que las ingresos brutos de los agricultores aumentaban en un 4 %. Entre 1949 - 1958 el valor de la tierra permaneció estable, mientras que los ingresos de los agricultores disminuían.

Entre 1959-1967 el valor de la tierra aumentó casi el doble, - mientras que los ingresos brutos lo hicieron sólo en un 28 %.

Esta diferencia entre los aumentos de ingresos y los aumentos del valor de la tierra se achaca a la reducción de costos que obtiene un agricultor al aumentar la superficie de su explotación. Esto hace que sea adquirida rápidamente toda la tierra que se ponga en venta.

En España el valor de la tierra aumentó (no tenemos datos concretos) en mucho más del doble desde el año 1939 al 1960. Los ingresos de los agricultores en este período aumentaron muy rápidamente en los primeros años después de la guerra, debido principalmente al bloqueo económico a que estuvimos sometidos. Después se estabilizaron y ya no sufrieron más que pe-

queños aumentos que, desde luego, siempre fueron inferiores a los ingre-
men-tos del valor de la tierra.

A partir del año 1960 en muchos casos ha permanecido estacio--
nario el valor de la tierra, mientras que los ingresos de los agricultores
ha ido disminuyendo.

Creemos que los valores de las tierras permanecerán todavía es-
tacionarios en los próximos 4 ó 5 años, e incluso bajarán, ya que los pre-
cios de la tierra en España son de los más altos en Europa (debido a facto-
res psicológicos de creencia de una inversión cómoda y segura), mientras que
nuestra productividad es de los más bajos.

Después de estos cuatro o cinco años (en 1972-73) los precios-
de las tierras agrícola^{mente} aptos empezarán a aumentar rápidamente, ya que
los empresarios que quedan tratarán de reestructurar y ampliar sus explota-
ciones. Nuestra agricultura entonces se encontrará en un período parecido-
al que pasó Francia 1960 o Inglaterra en 1958. La rentabilidad en este últi-
mo período aumentará aunque seguirá un ritmo inferior a-^l de la tierra. To-
do esto se cumplirá si, claro está, no cambian las actuales directrices de
nuestra política agraria.

Como es natural este valor artificial de la tierra es uno de -
los mayores lastros que pesan sobre nuestra agricultura. La solución más rá-
pida, eficaz y menos traumática se conseguiría cambiando las directrices -
de la actual política fiscal que actualmente gravan cualquier intento de -
mejora o de aumento de la producción. En vez de esto debería existir una -
desgravación automática, en la cual a pagar por el empresario agrícola do-
todas las inversiones de carácter rentable que realizase. Paralelamente a-
ello debería aumentar la presión fiscal de aquellas fincas (sean grandes o
pequeñas) que se mantengan a un bajo nivel de productividad. De esta manera
se conseguiría que muchas de estas tierras se pudiesen en venta, con lo que
el precio de la tierra bajaría y las posibilidades de hacer rentable la em-
presa agraria aumentarían enormemente.

D) La descapitalización del campo español:

Se ha dicho demasiadas veces que el campo español está arruinado y falto de capitales. Esto es un hecho evidente, que tiene en el fondo - múltiples explicaciones, acaso la razón más profunda de la falta de capitalización del sector agrario hayamos de buscarla en la falta de rentabilidad que hoy por hoy tiene el campo español. Es una realidad económica, que donde no hay rentabilidad difícilmente podrá ir el ahorro a ser invertido.

Sin embargo la explotación agraria necesita de capitales. Hay - que salir de este círculo vicioso de pobreza en que se encuentra nuestra -- agricultura.

La calidad de las diferentes clases de capitales varía a tonor- de la intensidad de la producción, la cual es distinta según las diversas - situaciones y exigencias y según el período más o menos largo para el que - han de anticiparse los gastos.

Dado el creciente empleo de capitales que necesita la agricultu- ra moderna, las empresas agrarias se proveerán del capital que necesitan -- por algunas de las siguientes fórmulas:

- a) empleo del propio ahorro procedente de la explotación.
- b) Ahorro procedente de otras actividades económicas.
- c) Capitalización del trabajo.
- d) Crédito.

Toda operación de crédito agrícola, es ante todo una operación- de crédito y como tal sometida a la dura ley del vencimiento y del reembol- so. Sin embargo el crédito agrícola tiene una serie de caracteres propios. Estos son: larga duración del préstamo; escasa cuantía de cada préstamo; am- plitud del riesgo; dificultad de una sólida garantía; escasa rentabilidad - de la agricultura.

Es absolutamente necesario crear organismos especiales, concebidos para proporcionar los capitales necesarios a la agricultura. Como decía la encíclica Mater et Magistra "la agricultura no puede pagar los altos intereses del mercado, para procurarse los capitales necesarios a su desarrollo y el normal ejercicio de sus empresas. Consiguientemente es necesario, por razones de bien común, aplicar una particular política crediticia y dar vida a Instituciones de Crédito que aseguren a la agricultura esos capitales a un tipo de interés y condiciones convenientes".

Hay que elevar los techos de los créditos agrícolas; de lo contrario no podremos salir adelante con la situación. Hoy en día, por ejemplo, las cifras de inversión del crédito oficial vienen siendo aproximadamente iguales al valor de la tierra, mientras que las explotaciones modernas necesitan de ocho a diez veces ese valor para que se transformen de verdad las empresas; en definitiva volvemos al principio de la madeja, este círculo vicioso no puede romperse porque nadie tiene la capacidad de crédito necesaria.

El mismo Banco de Crédito Agrícola, actúa, a fin de cuentas, como un auténtico banco comercial, aunque sus créditos sean de interés más bajo que el del resto de los Bancos. Desde luego no será con la forma de crédito ese Banco como el agricultor logre capitalizarse; ya que el agricultor aislado, como dijimos antes, puede obtener más de lo que realmente tiene, -- salvo que esté avalado por la "agrupación de caución del Banco". La gran ventaja de los créditos que da el Banco, no reside en el otorgado a los particulares aislados, sino para los agricultores que se agrupan, ya que con la firma de los socios y sin más compromiso, obtiene el crédito y cuando se trata de hacer una obra en común el Banco de Crédito funciona positivamente.

Tenemos pues dos tipos de medidas crediticias, las directas y las indirectas, dentro de las indirectas existen las subvenciones estatales y las desgravaciones fiscales. Dentro de la ayuda estatal hacemos hincapié en aquellas que se destinan a pagar la diferencia de coste entre el precio libre de mercado y el precio de protección del dinero agrícola, es decir, practicar "una política agraria de dinero barato"

Es interesante estudiar más a fondo esta "política de dinero -

barato". Para ello vamos a analizar la cuantía de la ayuda al sector agrario por sostenimiento de precios. El empeño es ciertamente difícil dada la diversidad de organismos que hasta hoy prestaban tal ayuda y por la propia diversidad de las ayudas; puesto que hay productos con precio fijo y otros con precios de garantía, unos que son comercializados por el propio estado y otros por la empresas privadas; productos que se exportan con pérdidas - (llegado el caso) y otros que proporcionan ganancias o divisas.

Todos ello quiere decir que la mayor parte de la ayuda lo será en medios de financiación, sin duda cuantiosos, pero que no se pueden, sin más concebir como primas, subvenciones o pura pérdida. Claro es que tales-medios de financiación pesan en el conjunto de la economía española.

Antes de dar las cifras que hemos logrado encontrar sobre estos difíciles extremos, nos parece adecuado comenzar con una cita que consideramos ilustrativa de lo que debe ser una política de precios agrarios.

La hemos encontrado en el volumen publicado por la Asociación-Española de Economía y Sociología agrarias, en la reunión que hace un año tuvieron sobre "la adaptación de la empresa agraria española al desarrollo económico y social".

Uno de los asistentes a la reunión preguntaba al ponente, señor García de Andoain, si era posible tener un orden de magnitud simplemente de lo que suponía la ayuda al sector agrícola por sostenimiento de precios, - punto este muy importante ya que al ser considerado por unos corto y por otros excesiva, es lógico que produzca las discusiones subsiguientes:

La contestación del señor García de Andoain prestigioso economista del Estado, con muchos años de servicio en la Comisaría de Abastecimientos y Transportes de la que en el momento presente es director técnico de Consumo, merece la pena de reproducirse textualmente si bien subrayamos intervenía a título personal como economista y experto en tales temas. Fue ésta:

"En cuanto a la observación que me hacía Martín Lobo de ¿cuál— puede ser el orden de magnitud?, bastaría hacer unos cálculos rápidos. Tengan Vds. en cuenta, conforme a los que he expuesto, que hay una gama de productos que están defendidos, que tienen precios de protección; otros que son comprados por los organismos. El orden de magnitud de las cifras que se utilizan, de los medios financieros que se emplean en estas operaciones de garantía es oscilante, porque depende de la situación de las cosechas."

Haciendo una estimación grosso modo, los medios que se vienen— poniendo, por este conducto, a disposición de la agricultura deben ser, cuando menos del orden de los treinta mil millones de Ptas. No olviden Vds. que el valor del trigo se acerca a los dieciséis mil millones. Si a ello se une la remolacha, el tabaco y las campañas de protección de ganado, de aceite, de vino, etc. creo que oscila alrededor de los treinta mil millones. ¿Si me parece suficiente o excesivo?. No me parece suficiente ni excesiva; creo que tiene que estar al servicio de las producciones que son más necesarias para atender a la demanda y creo que se debe ser valiente; es decir, la intervención en los mercados agrícolas a través de precios de protección y de las compras, cuando llega el caso de actuar no debe ser una política -- que tienda a crear excedentes para mantenerlos permanentemente, sino a los excedentes que se produzcan intercosechas: es decir, dada la oscilación -- tremenda que hay entre unas producciones y otras. Piensen Vds. que en la cosecha de aceite se ha llegado a una cosecha de setecientas mil tn. a -- otras de 150..... Cosa análoga sucede con otras producciones. Entonces, -- cuando existen, dentro de una política de orientación de las producciones, unos excedentes de orientación de una campaña que deben ser aprovechados para la siguiente, creo que la administración debe verdaderamente intervenir con regularidad y con valentía con los medios que sea menester. Lo que no puede hacerse, lo que creo que no es bueno, es financiar unos excedentes cuando no se las de salida." En la propia ponencia del citado señor García de Andoain hay un cuadro muy interesante que refleja para los años --- 1964, 1965 y 1966 los volúmenes de mercancías comprados por los organismos reguladores (Servicio Nacional del Trigo, Servicio Nacional del Tabaco), -- así como por las industrias azucareras particulares con expresión del importe aproximado de dichas compras y del importe medio anual de los tres --

años considerados que es el siguiente:

PRODUCTO	MEDIA ANUAL IMPORTE (millones pts)
- TRIGO	30.076'6
- TABACO	660'4
- REMOLACHA	4.644'1
- CAÑA AZUCAR	409'7
- ARROZ	1.110'4
- ACEITE OLIVA	1.984'8
- ACEITES	4'8
- CERDO	719'0
- VINO	2.980'0
- HUEVOS	154'0
TOTAL ...	42.745'8

Deduciendo los 5.053'8 millones de ptas. de la remolacha y de la caña de azúcar quedarían 37.691'4 millones de ptas. para los Organismos Oficiales y que sólo viene a representar el 15 % del valor total de la producción final agraria. Naturalmente tal cifra no es en absoluto cifra total de financiación -porque intervienen otros factores-, y mucho menos cifra de subsidación a fondo perdido, ya que lo mismo que esas cifras que pagan las azucareras las recuperan éstas (y cómo!) al vender el azúcar al consumidor; cosa análoga sucede a los Organismos reguladores (CAT, Servicio Nacional de Cereales, etc.) Recuerden, por ejemplo, el famoso "DURO" del Aceite.

Respecto a verdaderas cifras de financiación tan sólo hemos encontrado en el Informe sobre 1967 del Banco de España, éstas:

MUEVA FINANCIACION DE ORGANISMOS REGULADORES DE PRECIOS AGRICOLAS
(en millones de pesetas)

	TOTAL	C.A.T.	S.N.T.	OTROS
1965	113	8.125	4.271	3.967
1966	9.276	2.322	4.214	2.740
1967	12.864	4.598	4.355	3.801

Para el Único Organismo regulador que hemos encontrado cifra total de créditos -y referido a Diciembre de 1967- ha sido para el Servicio Nacional de Cereales, en el apéndice 22 del citado Informe y tal cifra se eleva a 14.182 millones de pesetas (referidas sólo a Banco de España) o a 21.682 millones de pesetas (apéndice 21) -incluyendo además la Banca privada, instituciones de ahorro, etc.

Cifras, sin duda, elevadas. Como elevadas y sorprendentes serían las que se dieran a conocer del sector industrial, o de los transportes, o de las viviendas, o del turismo. Lo importante, como hemos dicho antes, es que la utilización de tales cifras sea adecuada y acertada para los agricultores, desde luego, pero también para toda la economía del país.

Hay que hacer rentable el campo, para ello, entre otras cosas, -hemos de evitar "la evasión de capitales que del campo" se da hacia otros lugares. Por ejemplo se debería evitar por completo la mentalidad del que al tenerlo considerado como un mal negocio, todo el dinero que le saca, mucho o poco, según las cosechas, lo invierte en el acto en otros negocios en su opinión más rentables como, vg. comprarse un piso, o meterlo en el banco o comprar acciones.. Con esa mentalidad no hay quien rompa el círculo vicioso de la pobreza del campo español, pues luego ocurre que ese mismo banco privado, que goza de la cuenta corriente de bastantes labradores, invierte ese dinero, no en promocionar la agricultura, lugar de origen del dinero, sino en promover industrias o complejos turísticos. Es curioso este proceso de evasión de capitales del Campo, pues se manifiesta en facetas variadísimas, como la misma de que por casualidad las zonas del turismo eran tam-

bién zonas faltas de agua para la agricultura y sin embargo con enormes posibilidades de explotación debido al clima, que al igual que favorece al turista, también favorece a los productos hortofrutícolas; pues bien, el turismo se declara de interés nacional por las divisas que deja (sin lugar a dudas a más corto plazo que la agricultura), pero lo que no es tan normal es que el mismo Estado y la empresa privada no devuelvan al campo el tanto por ciento de ese capital, agua, terrenos de regadío, etc. que lo expoliaron y lo inviertan en sectores totalmente ajenos a la agricultura.

Citaremos la interesante idea de la Letra de Cambio Agrícola. — Esta será un importante paso para la capitalización de la agricultura. Fácil de entender su portentoso alcance si analizamos los servicios prestados por la letra de cambio al sector industrial y al sector de Comercio.

	1.964	1.965	1.966	1.967
Inversiones sociales	Previsto	Realizado	Previsto	Realizado
Inversiones sociales				
Ens. y Form. Prof.	3.558'6	2.576'7	4.301'9	3.799'4
Viviend. y Urbanis.	15.916'0	15.916'0	15.985'5	17.149'9
Sanidad y S. Social	624'1	400'2	1.058'0	745'6
Serv. de Informac.	238'8	320'1	212'6	234'4
Inversiones P. (Obras civiles y gastos de conmemoración S. Militares y de Seguridad)	1.200'0	-	1.320'0	-
Inversiones en Sectores Productivos.				
Agricultura	4.255'9	2.857'7	4.677'5	3.294'9
Transform. en regadío	11.675'1	9.616'5	12.055'0	9.497'6
Transportes	17.028'4	15.150'4	19.838'5	19.637'8
Telecomunicaciones	501'7	205'6	413'3	229'5
Turismo	315'1	296'7	329'2	423'9
Invest. Científica y Técnica	449'3	273'3	476'9	532'4
Otros sectores	3.092'4	2.757'7	2.886'6	2.073'9
Comercio interior	319'2	13'7	321'8	-
Polos de Crecimiento e Indust. Básicas y Exportaciones	371'5	0'2	1.000'0	123'6
Invers. que el Gobierno aprueba	682'2	143'4	1.000'0	-
Prev. de Fondos para el Serv. Público	12.332'0	11.377'6	13.570'0	12.277'6
	71.814'8	61.904'8	79.446'8	70.020'8
		</		

COMPOSICION DE LA INVERSION PRIVADA AGRARIA

Conceptos	Media del periodo 1961-63		Media del periodo 1964-67	
	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%
Con ayuda de Colonización Local	619'0	7'4	1.291'7	8'8
Con ayuda de Crédito Agrícola.....				
Adquisición tractores	4.048'7	48'6	4.170'4	28'3
Maq. y equipo	2.479'3	29'7	3.037'8	20'6
Otras inversiones .	570'0	6'8	2.304'3	15'6
Acción concertada, vacuno de carne ...	-	-	402'4	2'7
Plantaciones arbóreas y arbustivas .	623'3	7'5	3.054'1	20'7
Otras inversiones, sin ayuda estatal .	-	-	475'0	3'3
Totales	8.340'3	100'0	14.735'7	100'0

COMPOSICION DE LA INVERSION PUBLICA AGRARIA

Conceptos	Media del período 1961-63		Media del período 1964-67	
	Millones Ptas.	%	Millones Ptas.	%
1. Ministerio de O. Públicas:				
Obras Hidráulicas	4.057'3	48'0	6.540'06	51'1
2. Ministerio de Agri- culturas:				
Instituto Nal. de Coloniz.	2.251'7	26'7	3.040'84	23'7
Concentrac. Parce- laria y Ordenación Rural	338'3	4'0	633'62	4'9
Conserv. de suelos y Mejora de Exp.	41'4	0'5	99'08	0'8
Lucha contra Plagas en la Agricultura	73'3	0'9	148'09	1'2
Constr. del Servi- cio Nal. del Trigo	148'3	1'7	288'2	2'3
Mejora ganadera	38'9	0'5	127'11	1'0
Repoblac. y Mejora forestal	1.274'3	15'1	1.689'15	13'2
Capacitac. agraria	88'8	1'0	85'41	0'6
Investig. agraria	76'6	0'9	100'07	0'8
Otras inversiones	59'7	0'7	56'79	0'4
Total Ministerio Ag.	4.391'3	52'0	6.268'36	48'9
Total Inversión Pública	8.448'6	100'0	12.808'42	100'0

INVERSIONES PUBLICAS EN EL SECTOR AGRARIO

Conceptos	1964	1965	1966	1967 (avance)
1. Ministerio de O. Públicas:				
Obras Hidráulicas	5.874'7	6.438'40	6.897'14	6.950'00
2. Minis. de Agricultura:				
Instituto Nal. de Col.	3.245'7	3.195'50	2.881'35	2.840'80
Concentrac. Parcelaria: y Ordenación Rural	403'9	590'30	690'28	850'00
Conservación de suelos: y mejora de explot.	94'9	91'30	96'84	113'28
Lucha contra plagas en: la agricultura	110'5	125'79	170'34	185'73
Construc. del Servio. Nacional del Trigo	222'7	269'40	314'81	345'90
Mejora ganadera	118'10	129'36	129'90	131'06
Repoblar. y mejora fo restal	1.689'6	1.640'33	1.710'18	1.716'50
Capacitac. agraria	105'80	21'66	95'27	118'90
Investigac. agraria ..	26'20	119'92	129'14	125'00
Otras inversiones	32'0	55'55	71'25	68'37
Total Mº Agricultura	6049'4	6239'11	6289'36	6495'54
Total Inver. Pública	11924'1	12677'51	13186'50	13445'54

INVERSIONES AGRARIAS EN 1960-62

	Millones de dólares	Indice 1957-59 = 100
Europa del noroeste ..	3.668	127
Europa meridional	1.483	133
Europa occidental ..	5.151	128

	EN PRECIOS CONSTANTES				EN PRECIOS CORRIENTES			
	1.960	1.961	1.962	1960-62	1.960	1.961	1.962	1960-62
Países								
Austria	124	140	161	142	113	125	139	126
Bélgica	82	96	92	90	78	89	81	83
Dinamarca	149	163	164	159	145	149	144	146
Finlandia	135	160	157	151	122	141	135	132
Francia	102	120	120	114	100	114	111	108
Alemania R. F. ...	129	137	141	136	120	119	116	118
Irlanda	103	124	142	123	100	117	127	115
Países Bajos	108	118	122	116	107	115	116	113
Noruega	109	112	113	111	100	98	96	98
Suecia	115	131	140	129	105	115	117	112
Suiza	121	140	162	141	116	129	141	129
Reino Unido	114	125	126	122	114	122	120	119
Noroeste de Europa	117	130	133	127	112	118	117	115
Grecia	159	170	155	161	148	156	140	148
Italia	127	125	139	130	126	122	128	125
Portugal	101	99	106	102	97	95	97	96
Yugoslavia	134	138	153	142	129	122	128	126
Europa meridional.	130	129	141	133	127	123	128	126
Europa occidental:	121	130	135	128	115	119	119	128

INDICES DE LA INVERSION AGRARIA

(1957 - 59 = 100)

	Indice 1960/62
Austria	142
Dinamarca	159
Finlandia	151
República Federal de Alemania ..	136
Suiza	141
Grecia	161
Italia	130
Yugoslavia	142
España	159

PRODUCTO AGRICOLA BRUTO E INVERSIONES AGRICOLAS EN LA ECONOMIA NACIONAL
EN PRECIOS CORRIENTES
(Porcentajes)

P a í s	Producto agrícola bruto - en porcentaje del producto nacional bruto al coste de los factores		Inversiones agrarias en porcentaje de la formación interior - bruta de cap. fijo	
	1957-59	1960-62	1957-59	1960-62
Austria	13'1	11'4	13'7	12'8
Bélgica	7'4	7'2	4'6	3'2
Dinamarca	17'9	15'0	9'4	9'7
Finlandia	20'3	20'4	9'7	9'2
Francia	10'1	9'2	7'6	6'0
Alemania R. F.	7'0	5'5	6'6	6'0
Irlanda	26'2	24'3	20'5	18'3
Países Bajos .	10'7	9'8	3'7	4'1
Noruega	12'1	10'1	9'2	7'8
Suecia	5'5	4'9	3'9	4'0
Sueiza	6'4	5'3	3'6	3'3
Reino Unido ..	4'3	4'0	3'8	3'6
Grecia	31'9	29'2	12'6	12'8
Italia	19'7	17'2	11'9	10'7
Portugal	27'5	24'4	11'1	8'1
España	26'0	25'2	-	(13'3
Yugoslavia ...	30'1	26'6	13'9	10'9

Países clasificados según P.B.A. su _____ 100 P.B.N.	Inversión agraria millones de dólares	% de la inversión agraria respecto al P.B.A.
Primer grupo.- Menos del 10 por 100		
Bélgica	74	10'4
Francia	747	12'5
Alemania, R. F.	1.516	40'5
Holanda	160	15'1
Suecia	133	22'80
Suiza	89	19'0
Inglaterra	422	17'7
Segundo grupo.- Del 10 al 20 por 100		
Austria	167	24'3
Dinamarca	114	15'0
Noruega	104	36'7
Italia	882	17'2
Tercer grupo.- Más del 20 por 100		
Finlandia	88	18'0
Irlanda	53	13'4
Grecia	110	13'1
Portugal	32	6'9
España	252	8'6
Yugoslavia	207	18'8

Países clasificados según su $\frac{P. N. A.}{P. N. B.}$	% que presentan las inversiones agrarias del P. N. B.
Primer grupo.- Menos del 10 por 100	
Bélgica	0'75
Francia	1'15
Alemania R. F.	2'23
Holanda	1'48
Suecia	1'11
Suiza	1'01
Inglaterra	0'71
Segundo grupo.- Del 10 al 20 por 100	
Austria	2'77
Dinamarca	2'26
Noruega	3'67
Italia	2'95
Tercer grupo.- Más del 20 por 100	
Finlandia	3'67
Irlanda	3'22
Grecia	3'80
Portugal	1'68
España	2'57
Yugoslavia	4'97

LOS REGADIOS EN ESPAÑA.

SU EVOLUCION, ESTRUCTURA Y PROGRAMACION

I.- Importancia del riego en España.

En gran parte de la Península, la característica principal del clima es su aridez, lo que trae como consecuencia que sea el agua el principal factor limitante de nuestras posibilidades de desarrollo agrícola, y da al riego una importancia decisiva en el mismo.

Aproximadamente, el 36% de la superficie peninsular de España tiene una precipitación media anual inferior a los 500 mm., y sólo un 15%, constituido principalmente por la Cornisa Cantábrica, alcanza o sobrepasa los 1.000 mm. de lluvia anual, quedando entre ambos límites el 49% del total, al que puede considerarse, en principio, como medianamente dotado de lluvias.

Sin embargo, esta primera distribución de la superficie nacional es excesivamente optimista y no refleja la situación real. En efecto, las áreas de pluviometría máxima coinciden, por regla general, con las cordilleras, más o menos importantes, que atraviesan la Península, mientras que en los amplios valles de los ríos principales, donde se encuentran las zonas agrícolas más importantes, llueve siempre menos de los 500 mm., con excepción del valle del Guadalquivir.

La aridez de nuestro clima llega a sus extremos más acusados en la parte sudeste de la Península, provincias de Alicante, Murcia y Almería, en --
dónde existen numerosas áreas con precipitación --
anual inferior a los 200 mm.

En cuanto al coeficiente de relación de año más húmedo a año más seco, sobrepasa el de España, en general, a las cifras de los valores medios de --
otros países de Europa, lo que nos indica la frecuencia y cuantía de estas irregularidades interanuales.

En estas condiciones, de escasez e irregularidad de las lluvias, el cultivo de secano, en gran --
parte de España, ha de realizarse en condiciones extremadas y difíciles; en primer lugar, la elección, de plantas para las alternativas es limitadísima, --
hasta el punto de que extensas superficies se ven --
constreñidas a sembrar, año tras año, un cereal seguido de barbecho blanco o parcial o totalmente semillado; en estas zonas, los resultados son extremadamente inciertos, alternándose las cosechas con --
rendimientos aceptables, con las medianas o ínfimas, lo que trae como consecuencia que las explotaciones situadas en estas áreas se vean obligadas a una financiación larga y difícil, que en la mayoría de --
los casos se traduce en endeudamiento.

La aplicación, en estas zonas, de nuevos métodos de cultivo, y su posible éxito, se ve oscure-

oido o anulado por las circunstancias olímáticas más o menos favorables que les acompañan.

Es lógico, pues, que con esta característica de aridez, tan acusada de nuestro clima, la preocupación por los regadíos pueda identificarse a lo largo de toda la historia de España.

Este fuerte contraste, entre nuestros secanos y nuestros regadíos, ha puesto siempre de manifiesto la necesidad del riego en nuestro país; así, Gaspar Melchor de Jovellanos, en el Informe sobre la Ley -- Agraria, 1875, dice: "...no hay duda sino que el riego debe ser mirado por nosotros como un objeto de necesidad casi general". Pero será con Joaquín Costa -- cuando esta preocupación por los riegos alcance su -- punto culminante, que le lleva a decir, dirigiéndose a los partidos políticos de entonces: "Regad los campos si queréis dejar rastro de vuestro paso por el -- Poder; los árabes pasaron por España, ha desaparecido su raza, su religión, sus códigos, sus templos, sus palacios, sus sepulcros; y, sin embargo, su memoria está viva, porque han subsistido sus riegos".

Frente a estas consideraciones y opiniones -- que han tratado de poner de manifiesto la importancia que el desarrollo de los regadíos tiene en la -- agricultura española, surge en 1962 el informe del -- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, El

desarrollo económico de España, que considera a las obras de riego como un medio más alternativo para incrementar el rendimiento de nuestra agricultura, considerando asimismo las grandes posibilidades de alcanzar este fin a través de otras realizaciones, como la reforma de las explotaciones agrícolas, que pueden ser muy grandes o muy pequeñas; la conservación del suelo, la mejora de las semillas y del ganado, la mejor utilización de los abonos y el mayor empleo de maquinaria agrícola.

Sin caer en el extremo opuesto, como Joaquín Costa cuando dice: "¿De qué servirá que remováis la tierra con máquinas perfeccionadas, y la saturéis de sales y la pongáis en manos de un sabio?. Con harina sola, máquinas y ciencia, ¿hará el sabio pan si carece de agua?", estimamos que el Informe del Banco Mundial supervalora las posibilidades de nuestros secanos, es indudable que en ellos deben realizarse reformas e incrementarse su nivel técnico; sin embargo, la escasez del factor agua, que antes señalamos, hará que los resultados que se alcancen sean limitados.

Estos juicios sobre las transformaciones en regadíos, que reflejan, a nuestro entender, una situación real, serán tratados posteriormente.

Frente al Informe del Banco Mundial, el reg

lizado en Abril de 1963, a petición del Ministerio de Agricultura, por el Stanford Research Institute, Planning for Agricultural Development in Spain, sin olvidar la necesidad de la atención debida a las áreas de secano, sitúa en primer plano el desarrollo de los regadíos, si bien hace patente la necesidad de que en su programación obedezca, principalmente, a consideraciones económicas, atemperando las superficies a poner en riego a las necesidades futuras de la demanda.

El Plan de Desarrollo Económico y Social -- 1964-1967 considera el desarrollo del regadío como objetivo fundamental del sector agrario durante el cuatrienio, y señala la importancia de los riegos en la economía nacional.

Así, en una superficie de riego que representa únicamente el 10% de la superficie cultivada, se obtiene el 43% del valor total de la producción agrícola; el valor medio de la producción del regadío, por hectárea, es 7'5 veces superior al de la producción de secano y del total de exportaciones agrarias, que representan el 60% de las exportaciones de mercancías; la aportación mínima de las procedentes del regadío es del 60%, por lo que la contribución del regadío a la balanza comercial es del orden del 35 al 40% del total de las exportaciones de mercancías.

Estas, por no citarlas todas, son algunas de las razones que en apoyo de una política de expansión de las superficies de riego figuran en el anexo "Transformación en regadíos", del Plan de Desarrollo.

El Informe conjunto del Banco Mundial y de la F.A.O. sobre El desarrollo de la agricultura en España, terminado en Diciembre de 1966, consagra con carácter definitivo la necesidad de la expansión de los regadíos, poniendo de manifiesto cómo debido a que pocas zonas de España tienen suficiente precipitación, sólo se puede lograr el máximo rendimiento de la mayor parte de los cultivos que se producen fuera de la región Norte, mediante el riego, y como, a juicio de la Misión, ningún otro país mediterráneo tiene recursos comparables sin utilizar, al considerar que el área potencialmente irrigable en España, es, más o menos, el doble de los dos millones de hectáreas regadas actualmente.

Es decir, el Informe Banco Mundial-F.A.O. fundamenta la necesidad de la expansión de los regadíos en esa característica de aridez del clima de la mayor parte de España.

Es indudable que la reforma de las estructuras agrarias, tanto en secano como en el regadío actual, es necesaria, que debe incrementarse el empleo de abonos y, en general, el nivel tecnológico de todas

nuestras explotaciones; pero estas reformas tendrán un efecto mucho más importante en el nivel de rentabilidad de las mismas que en los incrementos de producción, y que la gran reserva de tierras para lograr este segundo objetivo está en la posibilidad de continuar las transformaciones en regadío.

II.- Evolución de los regadíos.

Se ha indicado anteriormente que los regadíos en España son tan antiguos como su propia historia; no debe, pues, extrañar que los primeros vestigios de regadío se remonten a la época de la dominación romana, y a los romanos se atribuye la iniciación de los riegos en las provincias de Valencia y Granada, así como, en la Cuenca del Ebro.

De construcción romana son las presas, todavía en explotación, de Proserpina y Cornalbo, ambas en las proximidades de Mérida, y que si bien su principal objeto era el abastecimiento de agua a dicha población, de importancia capital durante la dominación romana, también eran empleadas para el riego de las huertas que abastecían a dicha ciudad.

De la dominación visigoda existen algunos vestigios de obras de regadío iniciadas en esa época o conservadas desde la dominación romana, en Valencia y Cataluña, y en el Fuero Juzgo se amparaban los derechos de los regantes y se señalaban penas para los

durante su época.

Pero es con la dominación árabe con la que se desarrollan ampliamente los regadíos en España, y entre ellos son los considerados como creadores de la mayor parte de los regadíos tradicionales españoles.

Los regadíos de las vegas de Granada, Murcia y Valencia y los de la cuenca del Ebro son ejemplos de la labor realizada durante su dominación, por lo que se pueda determinar la superficie dominada por los sistemas de riego.

Durante la Reconquista se conservan y se crean, y, a Jaime I se le atribuye la creación de la Orden Real del Júcar, ejecutándose también durante esta época trabajos de derivación de aguas para riego en los ríos Ebro -entre ellos la toma que más adelante será en canal de Tauste-, Ter y Llobregat.

Hasta la instauración de la Casa de Austria - los riegos en España estuvieron limitados principalmente al litoral mediterráneo y la cuenca del Ebro, y se caracterizaron por su carácter más o menos local; fué en las Cortes de Valladolid de 1548 cuando se solicita se realice un estudio de los ríos de España, para obtener de sus aguas el mejor aprovechamiento posible.

Consecuencia de los estudios realizados en esta ocasión por Bustamante de Herrera son los prime-

ros trabajos para el canal de Castilla, el Imperial de Aragón y el ordenamiento de los riegos de la vega de Granada.

Con posterioridad a esta época, los regadíos, como toda la economía nacional, se ven afectadas por la despoblación de los campos, que la gran empresa - del descubrimiento y civilización del Nuevo Mundo supone, abandonándose muchas obras de riego, y no será hasta mediados del siglo XIX que se reanuden con intensidad las transformaciones en regadío.

Sin embargo, de este período intermedio fué - la reanudación en el siglo XVIII de las obras del Canal de Castilla. la construcción de la Real Acequia del Jarama y prolongación del Canal de Tauste y de - la Acequia Real del Júcar hasta la Albufera de Valencia.

Terminada la guerra de la Independencia, se - dictan, en 1816 y 1819 disposiciones concediendo beneficios fiscales a los propietarios que acometieran obras de transformación en regadíos.

En 1817 se inician las obras del Canal de la Infanta Carlota en el río Llobregat, y se efectúan - diversas obras para desarrollar el Canal de Urgel, y en 1824 se continúan las obras del Canal de Fardes, en Granada.

El Anuario Estadístico de España de 1858 pu-

blica una relación de los riegos existentes, que alcanzan una superficie de 1.786.025 fanegas, sin incluir las Provincias Vascoas y Navarra, lo que supondría, si se trata de fanegas de marco real, una superficie en riego de 1.142.000 Ha., cifra que parece exagerada.

Según esta estadística, las provincias con mayor superficie en regadío en aquella época serían: León, La Coruña, Zaragoza y Valencia, todas ellas - con más de 100.000 fanegas cada una.

El hecho de aparecer La Coruña con gran superficie en regadío nos indica que en la estadística -- mencionada anteriormente están incluidos pastos y -- prados naturales con regadío eventual, realizados -- , prácticamente sin obras permanentes , lo que exagera la cifra resultante.

El interés creciente por las obras de riego -- da lugar a la promulgación de la primera Ley de Aguas de 3 de Agosto de 1866, sustituida posteriormente -- por la de 13 de Junio de 1879, amparada en la cual -- las concesiones de aguas públicas tomaron gran desarrollo.

La estadística de las obras públicas de 1895 y 1896 cifra en 900.000 hectáreas la superficie en -- riego en aquella época, cifra inferior a la señalada

56

anteriormente, y considera que estos regadíos podrían ser ampliados en otras 1.600.000 Ha.

La cuenca con mayor superficie en riego, según dicha estadística, es la del Ebro, con --- 236.000 Ha.

A finales del siglo XIX, con Joaquín Costa, ya mencionado anteriormente, surge la llamada "política hidráulica", que acrecienta el interés por las transformaciones en regadío y da lugar, siendo ministro de Fomento Rafael Gasset, a la publicación, en 1902, del primer Plan de Obras Hidráulicas, programa ambicioso, pero falto en muchos casos de los debidos estudios, y que al atribuir a los particulares o empresas de riego la ejecución de las obras, mediante el régimen de concesiones, alcanza escaso éxito, lo que da lugar a las Leyes de 7 de Julio de 1905, de auxilio a pequeños regadíos, y 7 de Julio de 1911, que altera fundamentalmente el régimen anterior.

En efecto, desde mediados del siglo XIX hasta la Ley de 1911, las disposiciones relacionadas con las transformaciones en regadío se limitan al régimen de concesiones, que por su escaso éxito da lugar a una serie de leyes que de forma sucesiva van incrementando las subvenciones a conceder por el Estado a las empresas, con objeto de estimular la realización de las obras.

Así, la Ley de 1883 establecía subvenciones - de hasta un 30% del presupuesto de la obra: pantano, canales y acequias principales, a favor de las em--presas concesionarias, además de una bonificación de 250 pesetas por cada litro por segundo de caudal uti--lizado en el riego.

Estas subvenciones se elevaban al 50% en el - caso de las comunidades de regantes, a las que ade--más se anticipaba el 50% del presupuesto de las obras de puesta en riego, acequias secundarias y prepara--ción del terreno, con un interés del 3%.

La Ley de 7 de Julio de 1911 altera fundamen--talmente este régimen, ya que permite que las obras de transformación en regadío sean construídas por el Estado, con el auxilio económico de los propietarios de las tierras regables, y en casos excepcionales, - que con el tiempo fueron convirtiéndose en el caso - general, por cuenta exclusiva del Estado, si bien en este supuesto el 50% del coste de las obras de trans--formación ha de ser reintegrado por los regantes en un plazo máximo de cincuenta años, en cuotas de rein--tegro que se incluyen en la correspondiente tarifa - de aguas.

Esta Ley, unida a la creación en 1927 de las Confederaciones Sindicales Hidrográficas, para las - cuencas de los principales ríos, juntamente con los

Planes Nacionales de Obras Hidráulicas, permitió dar un notable impulso a la construcción de embalses y canales de riego.

Según la Junta Consultiva Agronómica, la superficie regada en España en 1918 era de 1.366.300 Ha., incluidas las provincias canarias.

Figuraban en esta estadística, en cabeza, con más de 100.000 Ha., las provincias de Lérida, Zaragoza, Granada y Valencia, siguiéndole con más de 50000 Ha. Oviedo, posiblemente en su mayoría riegos eventuales sin obras permanentes, ya que esta provincia desaparecerá prácticamente en estadísticas posteriores Huesca, Murcia y Alicante.

La Ley de 1911 marcó una notable evolución, - en beneficio de los futuros regantes, del régimen de subvenciones y financiación de las grandes obras hidráulicas, no obstante ello, bien pronto pudo observarse, al quedar terminadas un buen número de estas obras, que los sacrificios económicos realizados por el Estado no eran correspondidos por los propietarios de las tierras de las zonas regables, que, en su mayoría, no llegaban a iniciar la nueva explotación en regadío o la acometían, en el mejor de los casos, -- con extraordinaria lentitud.

Sin embargo, la gran importancia de la Ley de 1911 radica, para nosotros, en que en ella se da a -

las transformaciones en regadío el carácter de — obra pública, y, por tanto, su ejecución no queda ya tan vinculada a la voluntad de los usuarios directos del agua.

La falta de estadísticas adecuadas hacen difícil precisar cual ha sido la evolución de las superficies regadas desde el principio del siglo actual hasta la terminación de nuestra guerra civil, como cifras más aproximadas y referidas sólo a superficies con obras permanentes, se han citado — las siguientes:

En 1900	1.000.000 Ha.
En 1920	1.200.000 "
En 1940	1.300.000 "

La aplicación de la Ley de 1911 y la falta de respuesta de los usuarios de las obras de riego en muchos casos, dió lugar a que en 1933 nos encontramos con extensas superficies de terreno dominadas por las grandes obras hidráulicas y sin emplearse en régimen de regadío, hecho que dá lugar, — entre otras razones, a la creación del Instituto Nacional de Colonización, organismo autónomo dependiente del Ministerio de Agricultura, y a la aprobación de la Ley de Bases de Colonización de Grandes Zonas de 26 de Diciembre de 1939.

Se dá así entrada al Ministerio de Agricultura

en la política de riegos y comienza a considerarse a la gran obra hidráulica no como un fin en sí misma, sino como un medio para incrementar nuestra producción agrícola.

La Ley de Colonización de Grandes Zonas de 1939, sin embargo, vuelve a caer en el error de encomendar la ejecución de las obras de colonización en primer término a los propietarios de las tierras afectadas constituidos en Sociedades de Colonización, y en caso de renuncia o incumplimiento, a las Asociaciones de Sustitución que, a dicho efecto, -- fueses creadas, concediéndose a unas y a otras subvenciones para la ejecución de las obras de distinta cuantía, según su naturaleza.

Las dificultades que en la práctica se presentaron en las grandes zonas regables de interés nacional, para agrupar a los propietarios de los terrenos en Sociedades de Colonización, y la gran responsabilidad que suponía reemplazar a estos propietarios por Asociaciones de Sustitución, que resultaron estar animadas únicamente del deseo de especular con las tierras, pero no de realizar una efectiva colonización, impidieron desarrollar los proyectos Generales redactados por el Instituto Nacional de Colonización.

Estos hechos dieron lugar a que uno de los propósitos iniciales que llevaron a la creación de este organismo, el de conseguir una efectiva y completa colonización de las zonas regables que dominan las grandes obras hidráulicas construídas por el Estado, no llegaron a lograrse hasta la Ley sobre Colonización y Distribución de la Propiedad en las mencionadas zonas, de 21 de abril de 1949, modificada por la de Abril de 1962, y que desde entonces viene siendo la disposición fundamental que rige la actuación del Instituto Nacional de Colonización en las zonas regables.

De acuerdo con estas disposiciones, declarada de alto interés nacional la colonización de una zona regable, el Instituto redacta el correspondiente Plan General, en el que se relacionan todas las obras que son necesarias para la puesta en riego y colonización de la misma, se definen las nuevas unidades de explotación en regadío, fijándose los índices de intensidad que se han de alcanzar en una normal explotación; se establecen las normas que han de regular la reserva de tierras a favor de los propietarios actuales, y se señalan, para las distintas clases de tierra en secano, los precios máximos y mínimos a que han de justipreciarse las que hayan de ser objeto de expropiación por parte del Instituto, para desarrollar en ellas una labor de colonización directa.

Estas disposiciones han permitido, por una parte, que el Estado, a través de los Organismos de la Administración, realice directamente, tanto la gran obra hidráulica para dominar la superficie a transformar en regadío como la red complementaria hasta dominar las unidades de riego, y, por otra, obligar al propietario privado a cultivar sus tierras en regadío, al exigirle el cumplimiento de los índices de intensidad de explotación.

Además, ha permitido al Estado la adquisición de tierras, mediante expropiación, para la instalación en las mismas de nuevas unidades de explotación familiar.

Todo ello ha tarído como consecuencia un notable incremento de la superficie en riego de nuestro país a partir de 1940, si bien no es posible obtener una serie cronológica anual por falta de estadísticas adecuadas.

El Anuario Estadístico de la Producción Agrícola, del Ministerio de Agricultura, sólomente a partir del año 1954 comienza a dar la superficie de regadío de nuestro país, y la serie a partir de dicha fecha es la siguiente:

<u>Año</u>	<u>Regadío Has.</u>	<u>Incremento anual Has.</u>
1.954	1.632.800	-
1.955	1.679.800	47.000
1.956	1.716.100	36.300
1.957	1.751.500	35.400
1.958	1.776.700	25.200
1.959	1.786.400	9.700
1.960	1.828.300	41.900
1.961	1.949.500	121.200
1.962	1.977.500	28.000
1.963	2.093.100	115.600
1.964	2.144.000	50.900

T O T A L 511.200

Esta serie daría, para el decenio 1954-64, un incremento anual medio de 51.120 Ha., cifra que parece exagerada, y que nos indica el valor relativo de los datos que en la misma figuran.

En especial no son admisibles las cifras de incremento de regadíos que se obtienen para los años 1961 y 1963; la primera de ellas parece debida a que se incluyen en la estadística, por primera vez, la superficie regada, no labrada, de praderas naturales, con un total de 90.000 Ha., lo que reduciría la superficie puesta en riego en dicho año a unas 31.200 Ha.

64

En cuanto a la cifra correspondiente a 1963, parece ser una rectificación de datos realizada como consecuencia del Censo Agrario efectuado en 1962, y que dió como superficie en riego en dicho año una cifra que excedía en 56.600 Ha., a la dada en el Anuario Estadístico correspondiente.

Según los datos del Censo Agrario de 1962, - la superficie en riego en dicho año era de 2034.107 Ha., que, clasificadas según la fecha de realización de las obras, se distribuía en las siguientes cifras:

Fecha	Regadío Has.	Incremento Has.	Incremento anual Has.
31-XII-38	1.413.591	-	-
31-XII-50	1.639.514	225.923	18.827
1.962	2.034.107	394.593	32.882

En cuanto a la superficie en riego a finales de 1966, podría obtenerse una cifra mínima, añadiendo a la que sirvió de base para la redacción del Plan de Desarrollo, las realizaciones, mediante obras del Estado, durante el trienio 1964-1966, y sería la siguiente:

65

Superficie en riego en 1962	2.028.000 Ha.
-----------------------------------	---------------

Superficie transformada en 1964 median te obras del Estado	47,541 "
---	----------

Idem. íd. en 1965	37.362 "
-------------------------	----------

Idem. íd. en 1962	45.269 "
-------------------------	----------

T O T A L	2.158.172 Ha.
-----------------	---------------

Si a esta cifra añadiéramos las realizaciones co
rrespondientes a 1963 y lo puesto en riego por los par
ticulares durante el cuatrienio 1963-66, llegaríamos a
una cifra que suponemos excedería ligeramente de los
dos millones doscientas mil hectáreas.

Sin embargo, la Comisión de Transformación y
Regadío del Plan de Desarrollo, para la elaboración
del segundo Plan, toma como cifra base la de 2.013.996,2
Ha. como superficie total regada a fines de 1966, in
ferior a la obtenida en el Censo Agrario de 1962.

Esta discrepancia de cifras nos pone de manifiesto
la necesidad de elaborar una estadística depurada
del sector regadíos, dada la importancia transcenden
tal del mismo dentro del sector agrario, y la de defi
nir claramente los conceptos de regadío, regadío even
tual, regadío no sistematizado, etc., a cuya diferen
cia de interpretación suponemos cabe atribuir las di
ferencias estadísticas anteriormente señaladas.

Según los datos de la Comisión de Transformación

en Regadío, la distribución de la superficie regada en 1966, según las distintas cuencas hidrográficas y el tanto por ciento de superficie regada en relación a la superficie total de cada cuenca, era la siguiente:

Cuenca	Superficie en riego Hectáreas	%
Norte	116.234'4	2'14
Duero	284.642'0	3'58
Tajo	183.541'1	3'23
Guadiana	98.751'4	1'63
Guadalquivir	244.784'3	4'07
Sur de España	91.019'6	4'99
Segura	117.230'8	6'18
Júcar	238.523'0	5'54
Ebro	527.991'6	5'73
Pirineo Oriental	54.687'6	3'29
Total peninsular	1.957.405'8	3'91
Baleares	15.200'3	3'06
Canarias	41.390'1	5'69
T O T A L	2.013.996'2	3'93

Según los datos anteriores, el mayor índice de aprovechamiento, en cuanto a la superficie, lo dan las cuencas del Segura, Júcar, Ebro y Canarias, con más del 5%, y la mayor aportación en cifras absolutas,

la cuenca del Ebro, con más de medio millón de hectáreas en riego, seguida de las cuencas del Duero, Guadalquivir y Júcar, con más de doscientas mil -- hectáreas.

Algunos autores han cifrado la expansión máxima del regadío, al nivel de los conocimientos -- técnicos actuales, en cuatro millones y medio de -- hectáreas, lo que supondría el 9% de la superficie nacional y el 22'5% del área total cultivada; según dichos estudios, las mayores reservas se encuentran localizadas en la cuenca del Ebro, que podría incrementar sus regadíos en más de un millón y medio de hectáreas; Guadalquivir, con cerca del millón de hectáreas de nuevos regadíos; Tajo, con -- más de doscientas mil, y Segura, con más de cien -- mil.

En cuanto a la distribución provincial de -- las superficies en riego, el Censo Agrario de 1962 da un total de cuatro provincias: Zaragoza, Valencia, Lérida y Huesca, con más de cien mil, y que -- en total representan el 24% del regadío nacional; nueve provincias, con más de cincuenta mil hectáreas, y que representan, en conjunto, el 32%, y -- quince provincias con más de treinta mil hectáreas, representando el 28%, y el resto, el 16% del total nacional, corresponde a las treinta y dos provincias restantes, con menos de treinta mil hectáreas cada una de superficie en riego.

62

Los párrafos anteriores han querido poner de manifiesto cual ha sido la evolución de los regadíos en España a lo largo de su historia, y que podríamos resumir aquí, dando las características básicas de los períodos más importantes.

Hasta mediados del siglo XIX, las transformaciones de secano en regadío no respondían a una preocupación general de la opinión pública, y, por tanto, obedecen más bien a necesidades locales que nacionales.

A mediados del siglo XIX se inicia una verdadera política de riegos, caracterizándose el período 1850-1911, porque en él se confiaba, con carácter exclusivo, a las empresas de riego la ejecución de las obras, mediante el régimen de concesiones.

El período 1911-1939 está caracterizado, fundamentalmente, porque durante él el Estado realiza directamente las grandes obras hidráulicas, dejando a la iniciativa particular las obras secundarias y de puesta en riego.

Por último, el período que se inicia en 1939 está caracterizado porque en él, en las zonas declaradas de Alto Interés Nacional, el Estado realiza directamente la totalidad de las obras.

Sin embargo, estas distintas modalidades no

son excluyentes; así en la actualidad, y aunque parezca un anacronismo, como veremos en la parte dedicada a la Programación de los Regadíos, subsiste en toda su vigencia la Ley de 1911, dando lugar, a nuestro juicio, a una serie de inconvenientes, tanto desde el punto de vista de la programación como de la ejecución de los nuevos regadíos.

La aportación de datos estadísticos de distintas fuentes, sobre superficies regables, ha tenido por objeto, por una parte, analizar la evolución de las superficies puestas en riego en nuestro país a lo largo de los años, y poner de manifiesto el esfuerzo realizado a partir especialmente de 1939, y por otra, exponer la necesidad de realizar una estadística adecuada del sector de regadíos. para evitar las discrepancias actuales entre unas fuentes y otras.

III.- ESTRUCTURA DE LOS REGADIOS.

Aún cuando en el epígrafe anterior hemos señalado la escasez de datos existentes sobre los regadíos de nuestro país, no obstante la gran importancia del sector dentro de la agricultura española, - trataremos de este epígrafe de hacer un análisis, - hasta dónde sea posible, de los existentes.

En el Plan de Desarrollo Económico y Social - 1964-1967 se toma como cifra de superficie regada - en 31-XII-1962 la de 1.853.366 Ha., análoga a la que figura en el Censo Agrario, ya que el Plan, sin que apenas sepamos los motivos, no toma en consideración las 173.581 Ha. de tierras en regadío no labradas.

La cifra anterior se descompone en 698.106 Ha., correspondientes a planes realizados por el Estado y terminados; 327.260 Ha., correspondientes a la superficie en explotación anticipada de planes en ejecución por el Estado, y una cifra estimada en ---- 827.000 Ha., correspondientes a regadíos de particulares.

Es decir, el 44%. aproximadamente, de la superficie en riego considerada en el Plan de Desarrollo corresponde a los denominados "riegos no sistematizados", y son definidos en el propio Plan, por

exclusión, como superficies en riego no perfectamente situadas, no delimitadas ni definidas.

Por otra parte, el Censo Agrario indica que de las 2.034.107 Ha. consideradas de regadío, 619.179 - Ha. son de regadío eventual.

Aunque la definición de regadío eventual no figura claramente expuesta, ya que esta característica puede ser debida, bien a exigencias del régimen climatológico o a escasez de agua, como la clasificación está hecha en el Censo, atendiendo a la suficiencia de agua, parece que podemos afirmar que el 30% de los regadíos españoles no está suficientemente dotado de agua.

Esta superficie, con dotación insuficiente, estimamos que se distribuye en la siguiente forma:

Prados o paderas permanentes	173.581 Ha.
Riegos sistematizados con dotación incompleta	300.701 "
Riegos de particulares con dotación incompleta	144.897 "

T O T A L 619.170 Ha.

La primera cifra, prados o praderas permanentes, obtenida del Censo, sabemos suponer se trata de regadíos eventuales, ya que éste es el único motivo

lógico para su exclusión, de la superficie considerada de riego en el Plan de Desarrollo; la cifra segunda, 300701 Ha., figura como con dotación incompleta en el propio Plan, y la tercera se ha obtenido por diferencia y atribuido por exclusión a los riegos de particulares.

En el Plan de Desarrollo se pretendía durante el cuatrienio la mejora del riego en 118.837 Ha., directriz que parece acertada y que, a nuestro juicio, debería ser intensificada, ya que es posible que en estas superficies puedan obtenerse mejoras en la explotación considerables, con inversiones relativamente modestas; sin embargo, veremos, al hablar de la programación de los regadíos, cómo lo ejecutado en materia de mejora de regadíos ha quedado muy por bajo de lo programado.

Creemos, pues, labor urgente la delimitación y análisis de las 827.000 hectáreas de regadío de particulares, y en especial de las 318.478 Ha. de regadío eventual.

En cuanto a la procedencia de las aguas, estudios realizados en 1959 indicaban que de la total superficie en riego en 1º de enero de dicho año, estimada en 1.831.151 Ha., el 27%, 506.820 Ha. lo era con aguas subterráneas.

r3

Aún cuando es evidente la preponderancia en España del riego con aguas superficiales, no deja de sorprender, la importancia de la superficie que se riega con aguas subterráneas. El mayor porcentaje de estas últimas lo dan, debido a su constitución geológica, las comarcas de Levante, el Sudeste y la Mancha.

Es lástima que el Censo Agrario no haya comprobado y actualizado la cifra anterior, ya que la división que hace en regadío con agua no elevada o elevada en la explotación no aclara la procedencia original de las aguas.

En cuanto al número de explotaciones existentes en España con regadío, el Censo Agrario da la cifra de 1.478.052, lo que representa que algo más del 50% de las explotaciones con tierra, 2856.678, tienen regadío, hecho que pone de manifiesto, una vez más, la importancia que el regadío tiene en nuestro país.

Es posible que en la actualidad este porcentaje sea aún mayor, pues, por una parte, se ha incrementado la superficie en regadío desde 1962, y, por otra, la reducción en el número de explotaciones desde la realización del Censo, y que ha sido cifrada por el Servicio Nacional de Concentración Parcelaria y Ordenación Rural, para algunas zonas -

74

de secano de la Alta Meseta, en casi un 30%, es ló-
gico suponer que haya afectado más intensamente a
las explotaciones de secano que a las de regadío,
por la mayor dimensión económica de estas últimas,
a igualdad de superficie.

El Censo Agrario, al no haber separado las
explotaciones de regadío de aquellas otras en que
éste es solamente complementario de la explotación
mixta de secano y regadío o, cuando menos, de aque-
llas explotaciones en que el regadío se reduce a -
una huerta de escasas dimensiones para el consumo
de productos en fresco, en la explotación de secano
imposibilita el análisis de la estructura de las -
explotaciones puras de regadío.

No creemos, sin embargo, que existan razones
para suponer que los regadíos no padecen de las mis-
mas deficiencias estructurales que el resto de la -
agricultura española; es decir, la existencia de --
gran número de explotaciones de dimensiones económi-
cas no viables, concentración de la propiedad en de-
terminadas áreas, en especial en los regadíos del -
sur de España, formas de explotación anacrónicas co-
mo la aparcería, o económicamente poco convenientes
como el arrendamiento.

No creemos que la labor de colonización di-
recta, llevada a cabo por el Instituto Nacional de

Colonización en los regadíos, haya cambiado sensiblemente en éstos esta panorámica general.

En efecto, la superficie regable adquirida por dicho organismo hasta finales de 1965 era de - 214.869 Ha., cifra muy modesta, que representaría, aproximadamente, algo más del 10% de la superficie total en riego.

Pero, además, esta visión es optimista, -- pues el porcentaje real es inferior, ya que parte de esta superficie corresponde a regadíos en ejecución.

Hasta la misma fecha, finales de 1.965, el número de colonos instalados por el Instituto Nacional de Colonización en regadío, en explotaciones familiares viables, era de 22.043, cifra modestísima si se compara con el número de explotaciones -- existentes con regadío y que poco habrá influido, considerando el conjunto de los regadíos españoles, en la estructura de los mismos.

Pero es que además, si examináramos las series anuales, tanto de adquisición de tierras por dicho organismo como de instalación de colonos, veríamos una clara tendencia decreciente en los últimos años, por lo que la esperanza de una reestructuración de las explotaciones de nuestros regadíos está lejos de confirmarse.

16

Por último, se analiza a continuación la estructura productiva de los regadíos españoles, para lo cual se toma como base los datos de los Anuarios Estadísticos de las Producciones Agrícolas del Ministerio de Agricultura del quinquenio 1959-60/1963-64.

La superficie media anual labrada en regadío en el quinquenio fué de 1.868.580 Ha., que se distribuye en la siguiente forma:

Cultivos herbáceos	1.509.660 Ha.
Frutales	185.980 Ha.
Vinedo	34.700 "
Olivar	138.240 "
Arboles y arbustos	358.920 "

Además, a partir de la campaña 1961-62 figura también en la estadística la superficie en riego no labrada, siendo la media del trienio correspondiente 96.833 Ha. Se trata, evidentemente, de los regadíos menos intensivos, ya que se limitan al riego y aprovechamiento de praderas naturales.

A nuestro juicio, deben considerarse como los regadíos más intensivos y evolucionados los dedicados a plantaciones de árboles y arbustos, ya que así lo indica, tanto la intensidad de capital por unidad superficial como el importe de la producción final agraria por hectárea.

44

Sin embargo, de los tres grupos en que estos regadíos aparecen clasificados, frutales, viñedos y olivar, no todos merecen esta consideración.

En efecto, el olivar no puede considerarse - como regadío intensivo muy evolucionado, ya que no se trata, en su mayoría, de nuevas plantaciones de variedades adaptadas al riego y cultivadas en formas precoces, como sucede en el sur de Italia, sino meramente de riego, más o menos eventual, de antiguos olivares de secano. Debemos considerarlos, por tanto, como regadíos muy extensivos, inmediatamente después del riego de los pastos naturales.

Prueba de lo anterior es que si examináramos la serie histórica, observaríamos cómo la superficie en riego de olivar viene disminuyendo paulativamente, para ser sustituido por formas de explotación más intensiva. Así la superficie del olivar en riego ha bajado de 146.200 Ha. a 123.000 Ha. en el decenio - 1955-1964.

Análogo razonamiento podríamos hacer sobre - el viñedo, si bien en este caso, en determinadas - áreas del sudeste español, en especial en la provincia de Almería, se cultivan variedades de uva, adaptadas al regadío y con buen mercado de exportación, que hacen debamos considerar a estas superficies como regadíos intensivos.

La serie histórica de las superficies de regadío dedicadas a viñedo presenta un carácter bastante estable con ligera tendencia a disminuir, que parece haberse frenado en los últimos años; dichas superficies han pasado de 46.000 Ha. a 36.600 Ha. en el decenio 1955-1964, con un mínimo de 33.300 Ha. en 1960.

El resto de la superficie en riego dedicada a árboles y arbustos constituye el área de cultivo más intensivo de nuestros regadíos, ya que está formada fundamentalmente por las plantaciones de cítricos de levante y sur de España, y por las de frutales, en especial pera, de las zonas de riego de la cuenca — del Ebro y, más recientemente, de las del Plan de Badajoz; productos todos ellos de elevada cotización y demanda, tanto en el mercado interior como en el de exportación, y que constituyeron en 1961, según datos del Plan de Desarrollo Económico y Social, el — 53% de nuestras exportaciones agrícolas en dicho año y alrededor del 35% al 40% de las exportaciones totales de mercancías, con un importe de 12.656'5 millones de pesetas corrientes y 646'13 millones de pesetas oro.

La superficie de regadío dedicada a frutales se encuentra en franca expansión, habiendo pasado de 148.800 Ha. a 249.900 Ha. en el decenio 1955-1964, — con un aumento medio anual de 10.110 Ha., cifra, sin embargo, que debemos considerar como modesta, si —

bien parece con fuerte tendencia al aumento, ya que en el último año, del que se dispone de estadísticas, -- 1965, el aumento ha sido de 27.500 Ha.

La provincia con mayor superficie en riego dedicada a árboles y arbustos, en el quinquenio que estamos analizando, fué Valencia, con 60.380 hectáreas, seguida de Murcia, con 30.080 Ha., y a continuación, con cifras superiores a las 20.000 Ha., Lérida, Castellón de la Plana, Jaén (olivos), (más difícil) Alicante y Sevilla, y con más de 10.000 Ha., Zaragoza, Granada, Almería, Tarragona y Huesca.

Entramos ahora a analizar la estructura productiva de la gran masa de los regadíos españoles, la dedicada anualmente a cultivos herbáceos, y que en el quinquenio 1959-60/1963-64 supuso una media de ----- 1.509.660 Ha.

La distribución de cultivos en esta superficie, por lo que se refiere a los más ampliamente cultivados, es la siguiente:

Trigo	287.922 Ha.	19'1 %
Maíz	169.531 "	11'2 %
Patata	166.186 "	11'0 %
Algodón	122.846 "	8'1 %
Alfalfa	118.657 "	7'9 %
Remolacha azucarera ...	116.698 "	7'7 %
Cebada	78.319 "	5'2 %
Arroz	64.074 "	4'2 %
Judías grano	55.638 "	3'7 %
Tomate	50.757 "	3'4 %
Valliso	30.210 "	2'0 %
Cebolla	29.238 "	1'9 %
<hr/>			
Totales	1.290.076 Ha.	85'4 %

Siguiendo a continuación, con cifras aproximadamente superiores a 20.000 Ha., las praderas artificiales (distintas a la alfalfa), la col y el pimientto, y con cifras superiores a 15.000 Ha., habas, tabaco, avena, lechuga, remolacha forrajera y maíz forrajero, hasta alcanzar con los restantes cultivos, ya con superficies de menor importancia, la superficie total de regadío dedicada a cultivos herbáceos, más la dedicada a doble cosecha.

El índice promedio de intensidad del cultivo en regadío viene siendo de 1'14, lo que nos indica que sólo el 14% de la superficie en riego se dedica a doble cosecha.

Una primera conclusión a deducir de los datos anteriores es, en general, la escasa intensidad de cultivo de los regadíos españoles, ya que para el quinquenio que se analiza, 1950-60/1963-64, de la total superficie labrada en regadío, 1.868.580 Ha., tan sólo un 25% es posible, considerando como regadío intensivo, es decir, las superficies dedicadas a frutales, viñedo y doblecosecha, y cuyo total aproximado sería el siguiente:

Frutales	185.980 Ha.
Viñedo	34.700 "
Doble cosecha	261.601 "
<hr/>	
TOTAL	482.281 Ha.

Es evidente que, debido a las distintas condiciones climatológicas de nuestro país, no todos los regadíos admiten la misma intensidad de cultivo. Así, en la cuenca del Duero es donde estas posibilidades son

mínimas, debido, especialmente, a lo corto del período libre de heladas; estas posibilidades aumentan - en la cuenca del Ebro, en especial con el cultivo de frutales, en las áreas españolas; y estas dos cuencas que son las más limitadas, representan, aproximadamente, el 14 y el 25% de los regadíos españoles.

Las posibilidades de intensificación de cultivos aumentan conforme se pasa a las cuencas del Tago y Guadiana, para alcanzar en las del Guadalquivir, - levante y sur de España las posibilidades máximas.

Aún con las limitaciones climatológicas, anteriormente señaladas, es evidente la posibilidad de - una orientación más ganadera de nuestros regadíos, - cuando no existan otras posibilidades de intensificación y, desde luego, es excesiva la cifra de hectáreas dedicada a trigo, que supone el 19'1% de la total dedicada en regadío a cultivos herbáceos.

La proporción de superficie dedicada a este - cultivo alcanza su máximo en los regadíos de Guadalajara, con el 52'5%, siguiendo Huesca, con el 40'1%; Granada, con el 34'9%; Alava, con el 31'9%, y Zaragoza, con el 31'0%.

Regadíos con tan enormes posibilidades de - intensificación de cultivos como los de Cádiz, Sevilla y Córdoba dedican al algodón, que no permite nada más que una cosecha anual, el 57, 50'8 y 48%, reg

pectivamente, de la superficie en regadío dedicada a cultivos herbáceos.

Además de las causas climatológicas, anteriormente indicadas, es evidente que otras intervienen en la falta de intensidad general de nuestros regadíos, y trataremos a continuación de indicar las que, a -- nuestro juicio, son más importantes.

En primer lugar cabe señalar la política de -- precios agrícolas, incompleta y en muchos casos inadecuada, que afecta a toda nuestra agricultura, y a la que hay que atribuir, en el caso de los regadíos, la preponderancia del cultivo del trigo y las desproporcionadas superficies dedicadas al cultivo del algodón.

En segundo lugar, la estructura de las explotaciones, y que influye en la siguiente forma: las -- grandes explotaciones, es decir, aquellas basadas en trabajo asalariado, han visto aumentar fuertemente -- en los últimos años el coste de este factor, como -- consecuencia de la fuerte emigración rural que ha caracterizado especialmente el período 1964-66, y han -- tendido al cultivo de plantas tan poco exigentes en mano de obra y que admiten una cierta mecanización, lo que, en definitiva, se ha traducido en una menor intensidad de cultivo de los regadíos.

Esta causa ha afectado principalmente a las cuencas del Tago, Guadiana, Guadalquivir, Sur y --

Ebro, y además se está produciendo en momentos en que, considerando el sector agrario en su conjunto, no cabe decir que exista escasez de población activa agrícola, sino todo lo contrario;.

Es decir, estimamos que la proporción de población activa en el sector primario, que está constituído fundamentalmente por la activa agraria, y que ha sido estimada en la memoria sobre la ejecución del Plan de Desarrollo Económico y Social, 1966, en ---- 3.796.100 individuos y el 30'6% de la total, sigue -- siendo excesiva para las posibilidades del sector.

Por lo tanto, lo que existe son desequilibrios entre unas áreas y otras, que producen falta de mano de obra en determinados momentos y, al mismo -- tiempo, paro más o menos descubierto y, en general, - enrarecimiento del mercado de trabajo agrario.

Estimamos, por tanto, que una adecuada política de estructuras agrarias, que favoreciera positivamente la profesionalización del agricultor y el establecimiento de explotaciones basadas en el trabajo familiar, permitiría, simultáneamente, un mejor aprovechamiento de la fuerza laboral del sector agrario y una intensificación de cultivos de nuestros regadíos.

Por último, y como causa, a nuestro juicio, también importante, es la ausencia en muchos casos de las adecuadas facilidades de comercialización e indus

trialización de productos agrarios.

La importancia de este problema varía de -
unas zonas a otras; así en el caso de incorporación
de nuevas zonas regables, de no mucha extensión, y -
áreas ya en riego, este problema es menos acusado;
los canales de comercialización, aunque defectuosos
existen, y las industrias ggrarias o bien tienen ca-
pacidad para tratar la nueva producción, o se amplían
con más o menos facilidad.

Pero en el caso de nuevos regadíos de consi-
derable extensión, en zonas sin tradición en esta --
clase de cultivos, ambas acciones, comercialización
e industrialización, tardan considerablemente en esta-
blecerse, provocando una demora importante en alcan-
zar los nuevos regadíos la intensidad debida.

Ambas acciones, comercialización e industria-
lización, excepto las actividades del Servicio Nacio-
nal de Trigo, están reservadas prácticamente, en la -
actualidad, a la iniciativa privada, que encuentra és-
tas actividades poco atractivas.

Las industrias de primera transformación, in-
cluyendo en ellas las de preparación y conservación -
de productos para su comercialización, tropiezan en -
las nuevas zonas, regables con serios inconvenientes
para establecerse.

La falta de materias primas, que no se producen porque no existen instalaciones que las demanden; la exigencia de ensayo y divulgación de las variedades adecuadas, lo que amplía inversiones demoras importantes; la necesidad de que las instalaciones trabajen en los primeros años por debajo de su capacidad, etc., son todas circunstancias que hacen poco atractivas estas inversiones para el capital privado, máximo cuando existen otros sectores económicos que, por circunstancias muy diversas, son altamente rentables para el mismo.

Podíamos, pues, establecer paralelismo entre la situación de nuestros regadíos en 1939 y en la actualidad.

En 1939, las inversiones que el Estado realizaba, grandes obras hidráulicas, tardaban en dar sus frutos al retratar la iniciativa privada la puesta en riego de sus fincas, a pesar de estar dominadas por las obras construídas.

En la actualidad, las inversiones realizadas por el Estado, grandes obras hidráulicas tardaban en dar sus frutos al retrasar la iniciativa privada la tabilidad de vida, en parte porque la iniciativa privada no acude con la suficiente celeridad a completar esta acción, con la comercialización e industrialización agraria.

El Decreto de 11 de Septiembre de 1964, vali
ficando de zona de preferente localización industrial
agraría las áreas comprendidas en los Planes de Obras,
Colonización, Industrialización y Electrificación de
Badajoz y Jaén, trata de resolver este problema, con-
cediendo determinadas ventajas a las industrias agra
rias que se establezcan en dichas áreas, con el fin
de conseguir una localización geográfica de estas in-
dustrias que permita un mejor aprovechamiento u renta
bilidad de las inversiones ya realizadas por el Esta-
do.

Esta Disposición, ampliada a otras zonas que
se encuentran en análogas condiciones, intenta, pués,
acelerar la maduración de las transformaciones en re-
gadío llevadas a cabo con obras a cargo del Estado, -
como fin primordial.

No es posible, todavía, juzgar si los resul-
tados de la ampliación de ese Decreto serán suficien-
tes para alcanzar el fin que se pretende, pero, de to-
das formas, parece conveniente que en los planes de -
transformación en regadío se incluya el estudio de --
las necesidades de comercialización e industrializa-
ción de los nuevos productos a obtener, y que se fo-
mente con decisión, por el Estado, el desarrollo de -
las instalaciones precisas, en especial a través de -
organizaciones, cooperativas y otras formas de asocia
ciones de cultivadores, a fin de incorporar al procedo
agrícola el industrial de primera transformación, in-

crementando con ello las rentas de los cultivadores y evitando, en lo posible, las dificultades que en la práctica presentan los contratos de suministro a la industria de las materias primas agrícolas.

Esta acción debería llevarse a cabo cuando fuera preciso, ejecutando el propio estado las instalaciones necesarias a fin de no demorar, cuando la iniciativa privada no acuda, la maduración de los nuevos regadíos, instalaciones que posteriormente cedería para su explotación a las asociaciones de agricultores.

Observemos como estas tres causas, que consideramos las que más influyen en la falta de intensidad de nuestros regadíos, se conjugan para favorecer el que el trigo sea el cultivo que mayor superficie ocupe entre los cultivos Herbáceos de regadíos.

En efecto, posee un precio fuertemente protegido, es poco exigente en mano de obra, y fácilmente mecanizable, y no presenta problemas de comercialización, ya que ésta se realiza a través del Servicio Nacional del Trigo.

En este epígrafe sobre la estructura de los Regadíos en España, hemos querido poner de manifiesto el desconocimiento existente sobre la situación y realidad de gran parte de nuestros regadíos, en especial de los denominados "riegos no sistematiza-

dos", lo heterogeneo de la estructura de sus explotaciones dónde coexisten el minifundio y la gran explotación, y en cambio están escasamente representadas las explotaciones medias, profesionalizadas y basadas en el trabajo familiar y la falta de intensidad y adecuación de su estructura productiva, hecho este último puesto de manifiesto en el Informe del Banco Mundial, y que(es) a nuestro entender, influyó -- grandemente en el juicio, que pudiéramos llamar desfavorable, sobre la política de expansión de regadíos que en él se emitía, al considerar que previamente -- era necesaria la utilización al máximo de la capacidad productiva de los regadíos existentes.

Considerando necesario el continuar la expansión de nuestra superficie regable, estimamos, -- sin embargo, de acuerdo con el Banco Mundial, que es preciso un mejor conocimiento de la situación real -- de los regadíos actuales y la adopción de medidas para su mejora y aprovechamiento más intensivo, tales como la realización de obras que permitan garantizar el suministro de los caudales necesarios para el riego, una política adecuada de precios agrarios, la reforma de las estructuras agrarias, para lograr explotaciones profesionalizadas basadas en el trabajo familiar, y el dar a las mismas las necesarias facilidades para la comercialización e industrialización -- de sus cosechas.

Sin la adopción de estas medidas, la política de la expansión de regadíos, que juzgamos necesaria, tropezará siempre con la crítica ya expuesta por el Banco Mundial en su Informe sobre el Desarrollo Económico de España.

IV.- Programación de los Regadíos.

Aún cuando podría considerarse como antecedente histórico de la programación de los regadíos en España los estudios realizados en el siglo XVI por Bustamante de Herrera, no es sino a finales del siglo XIX cuando la expansión de nuestros regadíos comienza a ser una necesidad fuertemente sentida por el Estado, como consecuencia del aumento de población, provocado, entre otras causas, por la disminución de la corriente emigratoria a América, a raíz de la pérdida de nuestras últimas posesiones coloniales, que se realizan los primeros intentos de programación de la expansión de nuestra área regable.

Surge así el Primer Plan Nacional de Obras Hidráulicas, que, iniciado en 1902, es un estudio general de nuestras posibilidades, y en el que se programa un total de 296 obras, para dominar una superficie de 1.496.000 hectáreas, con un presupuesto de 193 millones de pesetas.

El Plan, que en realidad no pasaba de ser un catálogo de obras, constituye un rotundo fracaso; - las obras en él incluídas no estaban en su mayoría ni proyectadas ni estudiadas, por lo que varias de ellas tuvieron que ser desechadas posteriormente -- por diversas causas técnicas, y las iniciadas lo -- fueron con gran lentitud, a través del régimen de -- concesiones.

Consecuencias del Plan fueron la iniciación en 1906 del pantano de Guadaluacón y, en 1909, del pantano de Guadalmellato; la autorización para transformar en canal de riego el canal de Castilla, dada por Ley de 1909, y la iniciación en 1911 de las --- obras de riego del valle inferior del Guadalquivir, cuya concesión había sido otorgada dos años antes.

Visto el fracaso del régimen de concesiones, se publica en 1911 la denominada Ley Gasset, sobre auxilio a las obras de riego, que marcó indudablemente un avance en aquella época, y a la que nos hemos referido en la parte dedicada al análisis de la evolución de nuestros regadíos, y a la que con frecuencia habremos de referirnos aquí, ya que, pese a que ^{está} nuestro juicio, hoy/completamente desfasada, continúa vigente y en aplicación.

El fracaso del Plan de 1.902 da lugar a que en el Plan Extraordinario de obras públicas, formulado en 1.916, los objetivos de la parte dedicada a

regadíos sean más limitados. Comprendía este Plan - un total de 155 obras para el riego de 571.000 Ha., y su presupuesto aproximado era de 250 millones de pesetas.

Este Plan, como el de 1.902, no pasó prácticamente de su formulación, y fué modificado en 1919, aumentada la superficie a dominar a 596.000 hectáreas y elevando el presupuesto hasta 548 millones de pesetas.

En 1927 se crean las Confederaciones Sindicales Hidrográficas, con el intento de agrupar y ordenar todos los intereses afectados por los aprovechamientos hidráulicos de cada cuenca e impulsar el desarrollo de los regadíos.

Por último, en 1933, se redacta el Plan Nacional de Obras Hidráulicas, llamado de Lorenzo Pardo, que no llegó a ser aprobado, ya que durante el período de información pública se opusieron al mismo las Confederaciones del Duero, Tago y Guadalquivir.

Hemos expuesto en los anteriores párrafos -- los diversos intentos realizados desde comienzos -- del siglo XX hasta nuestra guerra civil, de programación de nuestros regadíos, y en general puede decirse que todos ellos no han pasado de ser meros intentos de establecimientos de planes, ya que no han

estado ni en disposición de ser ejecutados y, en muchos casos, ni siquiera han dado lugar a un plan formalmente aprobado y en condiciones de llevarse a la práctica.

Los resultados de todos estos intentos de programación podemos verlos en la situación en que se encontraba el sector regadíos en 1939, al término de la guerra civil, y para ello haremos uso fundamentalmente del Plan General de Obras Públicas, redactado en 1938 y 1939 y publicado en 1940, en la parte dedicada a comentar dicha situación.

La falta de armonía en la ejecución de los diversos planes había dado lugar a que la situación del sector regadíos en 1939 fuera completamente -- desordenada, y con un rendimiento para el Estado, y en general para la economía del país, sumamente escaso en relación con las inversiones realizadas, pues invertidos cientos de millones de pesetas en obras hidráulicas, sus resultados habían sido la -- puesta en riego de un escaso número de hectáreas, y menor aún el número de éstas utilizadas convenientemente desde el punto de vista agrícola.

Las obras hidráulicas realizadas, producto muchas veces de ambiciones particulares e intereses políticos, mal estudiadas y faltas siempre de una programación de conjunto, pueden en algunos casos haber satisfecho aspiraciones comarcales o particu-

lares, pero no han llegado a ser, durante ese período, el elemento impulsor del desarrollo económico del país.

Ante esta situación de hecho, el Plan General de Obras Hidráulicas de 1940, que declara que la Ley de 1.911, todavía hoy vigente, "... contraría, al presente, la forma de actuación del Movimiento", sienta la afirmación, en relación con lo actuado hasta entonces, de que: "así, pues, nuestro criterio es absolutamente opuesto a toda esa forma de actuación anterior".

El Plan pretende que el desarrollo de los regadíos se realice a través del estudio total de cada cuenca, y en especial de las zonas en que el agua debe aplicarse, para que las obras que se consideren de interés lo sean desde un punto de vista nacional.

Sin embargo, el Plan tropieza con el hecho del gran número de obras en vías de realización, que condiciona, por tanto, y limita sus posibilidades de planificación.

No obstante, realiza una clasificación de los trabajos hidráulicos a realizar en cuatro grupos:

En el primero se incluyen aquellas obras que, por estar muy avanzada su construcción o hallarse ya terminada, son de inmediata aplicación al riego

y, por consiguiente, deben explotarse inmediatamente. Este grupo comprende un total de 47 obras, para el riego de 105.607 Ha. nuevas y la mejora de 88.000 Ha., con un presupuesto de 99 millones de pesetas.

El segundo grupo lo forman las obras en construcción, salvo aquellas que se considera deben revisarse por su dudoso rendimiento, pero que por hallarse algo atrasadas, aunque convenientes, forman complemento de las del primer grupo, y que serán de aplicación inmediata. Las obras de este grupo deben reanudarse inmediatamente y proseguirse a ritmo normal.

Este grupo está constituido por 47 obras, para el riego de 163.029 hectáreas y la mejora de 38.320 Ha., con un presupuesto de 481 millones de pesetas.

El tercer grupo está constituido por obras que se consideran de gran interés, pero que aún no están comenzadas, incluyendo un total de 26 obras, para el riego de 240.000 Ha. y la mejora de 66.161 Ha., con un presupuesto de 438 millones de pesetas.

Y, por último, el cuarto grupo incluye todas las obras que se considera deben ser revisados sus proyectos o planes, debido a dificultades o modificaciones que ha habido que tener en cuenta en los años que llevan en construcción; se incluyen en --

este grupo 35 obras, para el riego de 666.661 Ha. y la mejora de 44.897 Ha., con un presupuesto de 1.229 millones de pesetas.

El Plan presupone que las obras del primer grupo sean terminadas en cinco años, y da un plazo de doce años para las correspondientes al segundo y tercer grupos, es decir, en doce años la superficie de nuevos regadíos se habrá incrementado en 508.636 Ha. y se habrán mejorado 192.481 hectáreas.

Aunque el Plan, en relación con los anteriores, representa una notable ventaja, ya que considera la necesidad de completar la gran obra hidráulica, con las necesarias redes de acequias y desagües secundarios, resulta, sin embargo, excesivamente ambicioso y con una gran dispersión de obras, por lo que peca, a nuestro juicio, de la misma falta que los anteriores, lo que se pondrá de manifiesto durante su ejecución, con los desajustes que se producirán entre lo programado y lo realizado.

No obstante que en el Plan se indicaba, que no era razonable tratar de hacer un plan hidráulico, para ser desarrollado en largo número de años, continúa vigente en la actualidad, habiéndose alterado la clasificación de las obras que en el mismo figuraban e incluídas otras nuevas.

El segundo intento de clasificar las obras de regadío en España lo encontramos en el Plan de Desarrollo Económico y Social 1964-1967.

Sin embargo, entre ambos planes, el General de Obras Públicas y el de Desarrollo Económico, se ha producido un hecho importante: la creación del Instituto Nacional de Colonización y, como consecuencia de la Ley de Bases de Colonización de 1939 y la de Colonización y Distribución de la Propiedad en las Zonas Regables de 1949, modificada en 1962.

Se recogía con ello la necesidad expuesta en el Plan General de Obras Públicas, editado en 1940, de que el Estado no sólo realizase la gran obra hidráulica, sino también las obras necesarias hasta la total puesta en riego de la zona, a fin de evitar caer en el error anterior, de que extensas zonas dominadas por obras construídas por el Estado no se regaran, frustrándose así los beneficios que de dichas obras se pretendía obtener.

Sin embargo, al continuar vigente la Ley de 1911 se dá lugar a que donde la iniciación de la política de ejecución directa por el Estado de las obras de colonización, ésta ha sido aplicada sólomente a la transformación en regadío de unas 300000 Ha. en números redondos; como las superficies dominadas por obras del Estado desde 1940 han sido de

unas 500.000 hectáreas, cabe suponer que para las 200.000 Ha. restantes subsisten, cuando menos en parte, las mismas dificultades para su puesta en explotación que se señalaron al comenzar la ley de 1911.

Si además tenemos en cuenta que el Instituto Nacional de Colonización puede llevar a cabo transformaciones en regadío mediante su actuación exclusiva, no debe extrañarnos que el Plan de Desarrollo incluya un total de 118 zonas regables distintas con una superficie regable de 1.574.318 Ha, de las que 346.708 Ha. son mejoradas.

Si se tiene en cuenta que de la superficie total anterior estaban en 1 de enero de 1963 - en explotación anticipada 216.179 Ha. nuevas y --- 111.081 Ha. mejoradas, el Plan ha comprometido la actuación en este sector, hasta la transformación de 1.011.431 Ha. nuevas y 235.627 Ha. mejoradas, de las que entre 1963 y el cuatrienio de vigencia del Plan se transformarían, según éste, 338.211 - Ha. nuevas y 122.172 Ha. mejoradas.

Por tanto, al ritmo de transformación previsto en el Plan, las obras en él incluidas exigirían para realizarse, in incluir obras nuevas, un plazo de diez a doce años.

Creemos que tanto el plazo como el gran número de obras es excesivo, y en este aspecto el Plan no ha introducido ninguna novedad en relación con los anteriores intentos de programación en nuestros regadíos.

Es evidente que los 118 proyectos incluidos en el Plan de Desarrollo no tienen la misma envergadura, ya que algunos, como el Plan de Badajoz, afecta a más de 130.000 Ha., mientras que otros, como los de Benatae, El Arquillo y Masía de Cortichelles, afectan cada uno a menos de cien hectáreas, pero, a pesar de ello, el número es excesivo y supone una enorme dispersión de esfuerzos, y ya el Informe del Banco Mundial consideró entonces, cuando el número de proyectos en construcción o iniciados era sólo de 71, la necesidad de que el capital se invirtiera en un número suficientemente limitado de proyectos, para que todos ellos pudieran ser terminados en un plazo normal de construcción, ya que así los beneficios se obtendrían muchos años antes y se evitaría la pérdida económica originada por el bloqueo del capital en proyectos incompletos.

El Plan de Desarrollo Económico y Social 1964-1967 no marca, pues, diferencias en la política de riegos seguida anteriormente, que continúa apoyándose en las dos disposiciones fundamentales ya mencionadas: las Leyes de 1911 y 1949, ni en la forma de --

programar las transformaciones en regadío, como no sea la novedad de la programación anual de inversiones y realizaciones, zona por zona, y que, a nuestro juicio, es excesiva, pues si bien la consideramos necesaria para las grandes zonas regables, no lo creemos así para los pequeños regadíos, que podrían haber sido agrupados bajo una sola rúbrica.

Sin embargo, conviene señalar algunas consideraciones que sobre las transformaciones en regadío se señalan en el Plan de Desarrollo, ya que indican, cuando menos, un deseo de mejorar los sistemas de Programación de regadíos seguidos hasta ahora.

El Plan estima imprescindible, para poder -- considerar la programación a largo plazo de los futuros regadíos, el que se lleven a cabo los estudios -- precisos a fin de conocer con el mayor detalle posible los recursos hidráulicos de que dispone el país, conocimiento que, junto con el de las zonas de posible transformación, por razones de topografía, suelo y clima, será la base esencial de partida para programar las futuras transformaciones y aprovechamientos, y permitirá establecer el margen de expansión -- del regadío para cada cuenca y coordinar los distintos aprovechamientos de los recursos hidráulicos existentes.

Otra de las indicaciones que señala el Plan de Desarrollo, y que consideramos del máximo interés, es la aplicación de rigurosos criterios de selección de los planes de nuevas zonas, a fin de establecer - su viabilidad y el orden de prioridad, lo que exige disponer de profundos estudios económicos para cada zona de posible actuación, y que al no existir han - hecho imposible la aplicación de estos criterios en la programación efectuada para el cuatrienio 1964-67.

También es de interés destacar la necesidad, puesta de manifiesto en el referido Plan, de acortar en lo posible los plazos de ejecución de las obras de puesta en riego, a fin de evitar los grandes perjuicios que el alargamiento de los períodos de ejecución ocasionan y de una coordinación más estrecha - entre los organismos de la Administración que intervienen en su realización.

¿Cuáles han sido los resultados de la programación realizada para el sector regadíos en el -- Plan de Desarrollo?

El análisis del Informe de la Comisión de - transformación en Regadío del Plan de Desarrollo, sobre la situación alcanzada en fin de 1966, nos permite hacerlo.

En primer lugar, las 118 zonas que figuraban en el Plan han pasado a ser 169 en el Informe, y aun-

que este aumento es debido, en parte, a desdoblamiento de algunas zonas primitivas, por haber sido parte de las mismas declaradas de Interés Nacional, y, por tanto, le son aplicables las disposiciones de la Ley de 1949, el hecho real es que la dispersión de esfuerzos, tantas veces criticada, en lugar de reducirse continúa aumentando considerablemente.

En cuanto al grado de realización del Plan de Desarrollo, las cifras son las siguientes, para el trienio 1964-66:

I N V E R S I O N E S

=====

<u>PLANES</u>	<u>Obras hidráulicas</u>	<u>Instituto N. Colonización</u>	<u>Superficies</u>
Cordinados ...	107'33 %	70'5 %	112'- %
O. Hidráulicas	52'88 %	-	27'92 %
I. N. C.	-	81'8 %	63'88 %

Vemos que, mientras que en los planes coordinados, es decir, aquellos realizados conjuntamente -- por obras Hidráulicas e Instituto Nacional de Colonización, las realizaciones físicas en el trienio superan en un 12% las previsiones, en los planes independientes de Obras Hidráulicas, es decir, los realizados con arreglo a la Ley de 1911, las superficies transformadas sólo alcanzan al 27'92% de las previstas, no

obstante alcanzar las inversiones el 52'88%, lo que nos pone, una vez más de manifiesto, la inoperancia de la referida Ley.

Pero es que este hecho tiene una gran trascendencia para los resultados a obtener de la programación proyectada, ya que de las 307.372 Ha. nuevas y 116.837 Ha. a mejorar, previstas en el quinquenio 1963-67, nada menos que 145.081 Ha. nuevas y la totalidad de las mejoradas corresponden a planes independientes de Obras Públicas, por lo que su escaso grado de realización afectará fuertemente al resultado final del conjunto del sector.

Estimamos que esta diferenciación entre planes coordinados y de competencia exclusiva de Obras Hidráulicas no está justificada. Si la Ley de 1949, sobre Colonización y Distribución de la Propiedad en las Zonas Regables, nació para corregir una situación de hecho, que retrasaba considerablemente la puesta en explotación de las zonas regables dominadas por obras ejecutadas por el Estado, ésta debe ser aplicada a todas las transformaciones y no sólo a una parte de las mismas.

El tiempo ha venido, pues, a confirmar la necesidad, ya expresada en el Plan General de Obras Públicas publicado en 1940, de modificar las leyes básicas de riego entonces existentes. Ley de 7 de julio de 1911 y de 7 de julio de 1905, por los notables

perjuicios que a la Administración se derivan de su aplicación.

La programación de regadíos, con una Ley como la de 1911 que precisa por anticipado la conformidad en la ejecución de las obras, por lo menos, del 50% de la propiedad que debe ser transformada, sin cuyo requisito no puede llevarse a cabo la obra, no parece lógica en momentos en que se necesita una realización rápida de las obras de riego y, evidentemente, hace perder a éstas su carácter de obra pública, al anteponer los intereses particulares de los futuros regantes a los generales del país.

En cuanto al grado de realización de las obras de riego de competencia exclusiva del Instituto Nacional de Colonización, 63'88%, tampoco es muy satisfactorio, si bien su trascendencia es menor para el conjunto de la programación, ya que el total de hectáreas incluido en este grupo para el quinquenio 1963-67 era sólo de 21.430 Ha.

Como conclusión, estimamos que los resultados de la programación realizada en el Plan de Desarrollo para el sector de regadíos han sido, a nuestro juicio, poco satisfactorios, y la proliferación de nuevas zonas regables durante el trienio 1964-66 nos hace temer que el II Plan va a encontrarse con un número tal de zonas en ejecución que agoten por sí solas las posibilidades de inversión para el cuatrie-

nio 1968-71, con lo que la programación de los regadíos va a continuar siendo una aceptación de hechos consumados.

No creemos necesario hacer un análisis de los resultados de la programación del Plan de Desarrollo, zona por zona, visto el resultado general, pero sí indicaremos que del total de 118 zonas, en 30 de ellas no se ha transformado ninguna hectárea, no obstante estar previsto en el Plan, y de estas zonas el 60% corresponde a planes independientes de Obras Hidráulicas con un total de 41.332 Ha. previstas a transformar en el trienio 1964-66, el 30% con el 3.847 Ha. previstas a planes independientes del Instituto Nacional de Colonización y el 1% restante con 4.142 Ha. previstas a Planes Coordinados.

Unas consideraciones finales queremos hacer -- sobre la proliferación en el número de zonas en ejecución, puesta de manifiesto en el trienio 1964-66, y -- que, a nuestro juicio, es uno de los más graves inconvenientes para una programación lógica del sector regadíos.

Es evidente que la causa básica y fundamental son las condiciones climatológicas de la mayor parte de nuestro país, que hacen que el agua sea el factor limitante, que condiciona nuestro desarrollo agrícola.

Pero a este factor lógico se une otro que, a nuestro entender, no debería existir, y que es una po-

lítica de tarifas de agua de riego, equivocadamente paternalista que dá como resultado que, en general, el usuario del agua pague, cuando lo hace, una parte mínima de las obras ejecutadas por el Estado.

Ambas causas, la natural y la institucional, hacen que las peticiones de nuevos regadíos para ser ejecutadas por la Administración sean incontables.

Bastaría repasar la documentación de los -- Congresos sindicales, bien comarcales, como provinciales o regionales, para ver como entre sus conclusiones nunca falta la petición de nuevos regadíos.

No es que pretendamos que los usuarios directos del agua deban pagar en muchos casos el importe íntegro de las obras de riego, ya que, en especial -- en las grandes zonas regables, los efectos económicos se traducen a través del efecto multiplicador de la inversión, en beneficios para otros grupos sociales y para el conjunto del país, pero sí que estas -- cifras reflejen en la parte que corresponda el coste del agua de riego y su valor económico como factor -- de producción agrícola.

La Actual política de tarifas de aguas, además, no se refleja muchas veces en un abaratamiento de los productos agrícolas o una mejora del nivel de vida de los trabajadores agrícolas, sino que, frecuentemente, la diferencia entre el coste del agua y su valor económico es absorbida por un incremento de la

renta de la tierra, que son elevadas automáticamente por la propiedad, al pasar de secano a regadío, aunque la inversión en obras de transformación por la propiedad haya sido nula.

Esta situación no es nueva, y ya el Plan General de Obras Públicas, al hablar de la Ley de 1911, que era y sigue siendo la que sirve de base para concertar la ejecución de la parte correspondiente a -- Obras Hidráulicas, ponía de manifiesto cómo esta Ley ha sido aplicada con perjuicio para el Estado, y estimaba que debería ser objeto de una modificación sustancial.

Estimamos que una sana política de tarifas de agua de riego, unida a la aplicación de criterios económicos de rentabilidad a las nuevas zonas regables que hayan de ejecutarse, en especial cuando se trate de grandes zonas, aclararía considerablemente el confuso panorama de la programación del sector regadío.

En cuanto a los pequeños regadíos, de interés local, no estimamos sea necesaria una programación tan detallada como se ha pretendido en el Plan de Desarrollo, sino que sería suficiente con asignar para éstos una cantidad global, y una vez definido -- lo que se entiende por pequeños regadíos, por superficie e inversión total, exigir al organismo encargado de ejecutarlos que cumplieran unas determinadas --

condiciones, que podrían ser un plazo de ejecución no mayor que el límite que se fijara y un índice de viabilidad económica superior al que se estableciera.

V.- CONSIDERACIONES FINALES.

La experiencia recogida durante el siglo largo, ^{en} que de una forma más acusada las transformaciones en regadío han sido una necesidad sentida por el Estado, nos llevan a señalar una serie de puntos básicos, sobre los que, a nuestro juicio, debería establecerse la futura política de riegos.

1º.- Necesidad de continuar las transformaciones en regadío.

Como subraya el Plan de Desarrollo, la transformación en regadío no es un medio alternativo para resolver los problemas económicos y sociales que el campo español tiene planteados.

Las condiciones climatológicas y en especial la escasez y mala distribución de las lluvias, limitan extraordinariamente las posibilidades de mejora de los secanos españoles.

Los aumentos de rendimientos medios nacionales en secano se lograrán, principalmente, por el abandono de las ~~otras~~ tierras marginales impropias para el cul-

tivo, y difícilmente la disminución de producción que esto llevará consigo podrá ser compensada con el aumento en las zonas de secano que permanezcan.

Por ello, las transformaciones en regadío serán necesarias no sólo para compensar los aumentos de consumo provocados por el crecimiento vegetativo y el desarrollo económico, sino también para compensar la disminución de producción, a que dará lugar el abandono de las áreas marginales.

Por otra parte, el regadío es el único medio de conseguir la evolución hacia mejores niveles tanto humanos como económicos, de la sociedad campesina y - el desarrollo de muchas de las regiones deprimidas del país.

El exceso de población activa agraria no podrá ser transferido en un plazo prudencial a los sectores industrial y de servicios, por muy rápido que sea el desarrollo del país; el Plan de Desarrollo cifra en 350.000 las personas activas a transferir del sector agrario a los otros sectores en el cuatrienio 1964-1967. Aunque esta cifra está siendo ampliamente rebasada, no es posible suponer una rápida solución del problema del exceso de mano de obra agrícola que no dé lugar a fuertes tensiones sociales, especialmente si la emigración a países europeos se estabiliza.

Por otra parte, los problemas de adaptación de los emigrantes frenará estos desplazamientos, en particular en individuos de cierta edad.

Un desplazamiento demasiado rápido del exceso de mano de obra agrícola la transformaría, por -- otra parte, el problema rural en plano urbano, dirigiendo hacia las grandes ciudades una masa de trabajadores no oalificados, que estarían condenados al - paro; y pobreza por pobreza, la miseria rural es menos rigurosa que la miseria urbana.

En las condiciones de España, una agricultura altamente productiva y tecnificada es sólo posible prácticamente en los regadíos.

2º.- Necesidad de una planificación total de los regadíos.

Las adversas condiciones climatológicas de la mayor parte de la Península obligan en las transformaciones en regadío a la realización de obras de elevado coste. La necesidad de "crear los ríos" para su posterior aprovechamiento hace necesaria la construcción de embalses de regulación interanual, y la topografía obliga a tramos muertos en los canales y a un excesivo desarrollo de los mismos.

Aunque de las cifras que figuran en el Plan de Desarrollo no puedan obtenerse costes medios por -

121

hectáreas de las transformaciones en regadío, permiten estimar que éstos exceden en la actualidad de las 60.000 pesetas; si tenemos en cuenta que en dicho Plan el ritmo medio de transformación es de -- 70.000 Ha. año, podemos juzgar de la elevada cifra de inversiones que ello supone.

Por tanto, es preciso evitar al máximo la aplicación inadecuada de estas inversiones.

La división actual de los regadíos en: de competencia exclusiva de Obras Hidráulicas o del -- Instituto Nacional de Colonización y Coordinado, lo que aplica prácticamente criterios distintos de programación, debe desaparecer.

La necesidad de los regadíos nace de consideraciones de tipo económico y social, es decir, de la necesidad de atender a la demanda de sus productos, tanto por parte del mercado interior como exterior, y de resolver los problemas sociales que el campo tiene planteados, y cuya solución no pueden darla los otros sectores económicos, en un plazo prudencial, y es en -- el cumplimiento de estos fines en lo que debe basarse la planificación futura.

Los esfuerzos realizados hasta ahora para lograr esta planificación han sido poco efectivos. Es, pues, preciso realizar, cuanto antes, como el Plan de

Desarrollo oportunamente señala, el inventario de los recursos hidráulicos y de tierras existentes y evitar, como en reiteradas ocasiones ha ocurrido anteriormente, que siempre que se ha tratado de planificar las transformaciones en regadío, se haya tropezado con la situación de hecho de que las obras ya comprometidas y en ejecución absorben la totalidad de la capacidad de inversión.

Problema fundamental y urgente, en el estudio del inventario de los recursos hidráulicos y de tierras regables, es la adecuación de las posibilidades hidráulicas de las distintas cuencas, con las de las tierras a transformar, teniendo en cuenta no sólo las condiciones intrínsecas de los suelos, sino los restantes factores naturales, sociales y económicos, a fin de determinar la posibilidad y conveniencia de los trasvases de agua entre cuencas distintas, para corregir el desequilibrio hidráulico de ciertas zonas como la de Levante.

Este estudio, que consideramos básico, debe realizarse urgentemente y, desde luego, antes que los aprovechamientos hidroeléctricos y las transformaciones en regadío en las cuencas propias comprometan los caudales existentes en las mismas y hagan ^{im} posible en el futuro estos trasvases.

3ª.- Necesidad de una acción más intensa de colo-
nización en los regadíos.

Anteriormente se han mencionado las elevadas inversiones que las transformaciones en regadío suponen; es decir, el elevado sacrificio que para el país, en su conjunto, significan. Por ello, es deber del Estado el conseguir de las mismas el máximo rendimiento, tanto económico como social.

La subsistencia en las zonas de reciente -- transformación en regadío de explotaciones inadecuadas, bien por su tamaño o por su dispersión, y que dificultan el alcanzar la máxima productividad, cuando no impiden prácticamente el riego, debe desaparecer.

La existencia de formas de explotación, como el arrendamiento o la aparcería, son incompatibles -- con los fines sociales que se pretenden alcanzar.

Las medidas actuales son insuficientes para corregir esos defectos. Es preciso, por tanto, para -- evitar un despilfarro de recursos, que la totalidad -- del área a transformar quede sujeta a una reestructuración que debe estar basada en explotaciones viables, es decir, en aquellas que garanticen una retribución normal de los factores de producción.

El desarrollo previsible de los sectores --

industrial y de servicios está dando lugar a un trasvase de población del sector agrícola a los otros -- sectores, y ésta afecta principalmente a los trabajadores eventuales o fijos, y a los pequeños propietarios con explotaciones insuficientes que eran, al -- mismo tiempo, asalariados. Por ello es de suponer -- que las posibilidades de trabajo asalariado en el -- campo han de verse reducidas en plazo no excesivamente largo, en una gran proporción, por lo que a las -- razones de tipo social que aconsejan la reestructuración del campo sobre la base de explotaciones familiares se une, a nuestro juicio, la inviabilidad que, en un futuro, presentarán las explotaciones basadas en trabajo asalariado.

Estimamos, pues, que, tanto por razones sociales como económicas, la reestructuración de las -- zonas regables debe llevarse a cabo en explotaciones de base familiar futura.

El tamaño de la unidad óptima familiar futura vendrá definido, por lo tanto, por consideraciones sociales y económicas, es decir, por un lado será preciso tener en cuenta la población activa agraria de -- la zona, y, por otro, al tratar de maximizar la productividad de la mano de obra y del capital empleados.

Aún cuando estimamos los aspectos sociales -- como de primer rango, sin embargo ello no debe dar l

gar a subestimar los económicos, por lo que el estudio y resolución del problema del tamaño óptimo de la explotación familiar debe descansar sobre ambos aspectos.

En general, el tamaño de la explotación vendrá definido por la superficie que, de acuerdo con los cultivos previstos, puede atender una familia de composición media con los mejores métodos económicamente aconsejables, sin necesidad de emplear mano de obra asalariada de carácter permanente y procurando reducir al máximo la de carácter eventual, si ésta es precisa.

Las explotaciones familiares resultantes no deben quedar inamovibles, sino que, por el contrario, deben adoptarse las medidas que permitan su posterior evolución y concentración, a medida que el desarrollo económico del país lo exija, mediante un proceso de selección espontánea entre los adjudicatarios de las explotaciones.

Debe, pues, evitarse que la unión entre el cultivador y la tierra sea excesivamente rígida, pues ello dificulta, por una parte, la movilidad de la población que todo proceso de desarrollo lleva consigo, y, por otra, la adopción de las innovaciones de la técnica agrícola siempre en progreso.

Para ello, dentro de esta reestructuración total de las zonas regables, que permitirá alcanzar de las mismas los máximos beneficios económicos y sociales, podrán adoptarse, cuando se estime conveniente

formas de explotación real de la propiedad.

El mismo objetivo puede alcanzarse, tal vez de forma más efectiva, mediante la propiedad social de la tierra y la adjudicación de su explotación en forma individual, asociada o mixta, de acuerdo con los distintos tipos de cultivos y las características sociológicas de los futuros adjudicatarios; si bien no deben olvidarse, en ningún caso, los inconvenientes que los tipos de explotación más integrada presentan en la práctica.

Cualquiera que sea la solución que se adopte, se estima que mediante las cooperativas u otros tipos de asociación, aún en sus formas más simples, estas explotaciones de base familiar serán capaces de alcanzar el grado de tecnificación necesario y podrán utilizar la máquina adecuada, aún la de gran rendimiento.

Es evidente que cuanto se ha indicado sobre la necesidad de una acción más intensa de colonización en los nuevos regadíos, es de aplicación a los existentes en la actualidad.

Para ello sería preciso un conocimiento más exacto de su situación real y características de sus explotaciones que, en parte, podría obtenerse, suponemos, del análisis de los datos originales del Censo Agrario, a fin de poder realizar una planificación de los regadíos actuales, que permitiera --

obtener de ellos una intensificación de los cultivos existentes y una mayor adecuación de los mismos a las demandas actuales y futuras, a fin de conseguir de -- los mismos la máxima rentabilidad desde el punto de -- vista nacional.

4^a.-- Necesidad de integrar verticalmente las transformaciones en regadío.

El rápido crecimiento, cuando menos, en comparación con épocas anteriores, de los regadíos en -- los últimos años ha puesto de manifiesto nuevas dificultades en la maduración de los mismos, en especial cuando estas transformaciones lo son de grandes superficies y en áreas en las cuales el cultivo en regadío es una novedad.

El elevado coste de los regadíos en España -- obliga a que, para que estén económicamente justificados, alcancen un alto grado de intensidad de cultivo. Esto exige, por una parte, un estudio detallado de las previsiones de la demanda futura de los productos a -- cultivar, y, de otra, dotar a los regadíos de las facilidades de comercialización y de las instalaciones industriales necesarias para alcanzar dicho nivel.

Dadas las dificultades que estas acciones, -- comercialización e industrialización agrarias presentan para ser ejecutadas por la iniciativa privada, como se ha indicado en la parte dedicada al estudio de

la estructura de nuestros regadíos, y la conveniencia de incrementar las rentas de los cultivadores y disminuir las dificultades de la contratación de materias primas agrícolas, estimamos que estas acciones deben ser impulsadas fuertemente por el Estado, llevando a cabo éste las instalaciones necesarias y cediéndolas para su explotación a las agrupaciones de cultivadores.

5ª.- Consideración final.

En definitiva, cuanto se ha venido exponiendo sobre la importancia, evolución, estructura y programación de los regadíos en España nos lleva a la siguiente consideración final:

La importancia del sector dentro de la agricultura en España, exige un conocimiento más profundo de la situación actual del mismo, a fin de obtener de él, mediante las medidas adecuadas, su máximo rendimiento económico, desde el punto de vista social o nacional.

En cuanto a las futuras transformaciones en regadío, los fines económicos y sociales que éstas deben cumplir y las elevadas inversiones que exigen, hacen necesario que la programación de las mismas se realice de una forma más integrada, que permita alcanzar con dichas transformaciones la máxima eficacia y en el más breve tiempo posible.

DIRECTRICES DE LA ACTUAL POLITICA AGRARIA

El año 1936 marcó el término de una etapa en la que quedaron --- planteados una serie de problemas de carácter social, económico y político. En dicha fecha se habían ya iniciado unas actuaciones políticas (Política - Hidráulica, Reforma Agraria, Fomento de determinadas producciones, Problemas de excedentes, etc.) que se irán desarrollando a lo largo de los últimos treinta años;

Desde 1940 la economía española ha experimentado diversas etapas (guerra exterior, autarquía, bloqueos, incorporación atenuada a Organismos - Internacionales, liberalización económica, etc.). En un principio la reconstrucción nacional obligó al Estado a asumir funciones directivas en la economía y a controlar las producciones. Se crean un conjunto de instituciones que, bien con su configuración inicial o con nuevas orientaciones, se convertirán con el tiempo en instrumentos importantes del desarrollo económico español.

Las disposiciones y medidas de carácter agrario responden en --- cierto sentido a la contingencia del momento, si bien todos responden a unos principios comunes, aún cuando su desarrollo sufra como consecuencias de --- las diferentes etapas por las que atraviesa el país dilaciones o retrasos.

De forma progresiva se controlan las producciones agrarias, se crean dispositivos para promover la reforma de las estructuras agrarias, se fomentan determinadas producciones (trigo, algodón, remolacha, tabaco) y, --- como consecuencia de ello, desestimulan otras (cereales, pienso, aceite, ganado, etc.).

En 1950-1951 se superan las dificultades de abastecimiento y las medidas interventoras dan paso a otras de fomento e impulso. En 1959 se --- abre la etapa de estabilización económica y de creación de reserva de divisas, fundamentalmente como consecuencia del desarrollo espectacular del turismo. Al programar la estabilización se busca también sanear la situación económica con carácter inmediato para permitir un lanzamiento de la economía sobre bases más sólidas.

Las ideas que sobre el desarrollo económico proliferan en Europa a partir del término de la primera guerra mundial van abriéndose paso en -- nuestro país, donde tiene gran influencia el informe redactado en los años- 1961/1962 por el Banco Mundial. En Febrero de 1962 se crea el Comisariado- del Plan de Desarrollo Económico y Social que elaborará, mediante la ayuda- de Comisiones, Gabinetes y Comités, el documento por el que se ha orientado la política económica en el último cuatrienio.

Tan largo período de tiempo, circunstancias tan distintas y la -- evolución natural coincidente con un acentuado progreso técnico y el desa-- rrollo económico, hace difícil cualquier intento de sistematización de las -- medidas de política agraria adoptadas. Sin embargo, para sistematizar, es-- tableceremos los siguientes grupos de disposiciones y actividades:

1º Mejor utilización de los recursos naturales:

Se incluyen todas las medidas que pretenden contribuir a vencer- los obstáculos derivados del factor delimitativo agua, y de la existencia -- de una serie de zonas y comarcas en donde los problemas de erosión y desfo-- restación pueden tratar de evitarse.

Se incluyen los programas y Planes Generales de Obras Hidráulic-- cas y de Conservación de cuencas alimentadoras de embalses. Las Leyes de -- Grandes Zonas (1939) y de Colonización y Distribución de la Propiedad (1949) para la mejor utilización del riego. Las de Repoblación Forestal con la -- creación del Patrimonio (1941) y las disposiciones sobre repoblación con e- olivar, viñedo, almendros, etc. (1951), así como la de Conservación de Suelo- los (1955). Por último, las aprobatorias de los Planes integrales de Bada-- joz, Jaén, Tierra de Campos, etc.

2º Reforma de las estructuras agrarias y del régimen de tenencia:

Se incluye el conjunto de disposiciones que pueden formar parte- de un cuerpo legal sobre reforma de las estructuras agrarias. No decimos -- reforma agraria ya que esta expresión tiene un mayor énfasis desde el punto de vista de la redistribución de la propiedad que las medidas adoptadas en-

nuestro país a este respecto. Con este carácter se cambia el signo de la reforma agraria de la República hacia una reforma económica y social de la tierra, dando, por otra parte, un mayor énfasis dentro de la política de riesgos nacida en la época precedente, al problema social (política de Colonización).

Podrían incluirse dentro de este grupo todas las medidas relativas a la defensa de pequeños arrendatarios (Leyes de 1940, 1942, 1954 y --- 1959), las adquisiciones por oferta voluntaria (1942) y las expropiaciones en razón de interés social (1946), la Ley de Colonización y distribución de la propiedad en zonas regables (1949), la de Concentración Parcelaria (1952) y la de Ordenación Rural (1968).

3º Mejora individualizada de la empresa agraria:

Se incluyen aquellas medidas y disposiciones que pretenden la reforma de las explotaciones existentes por vía de estímulos, de impulsos o por la configuración de nuevos derechos de carácter privado. En este sentido se incluyen la de Colonización de Interés Local (1946), la política crediticia orientada primero por el Servicio y después por el Banco de Crédito Agrícola; La Ley de Explotaciones Agrarias Ejemplares y Calificadas (1952); las de Fincas Manifiestamente Mejorables (1953 y 1962); las que fomentan la creación de una agricultura de carácter asociativo: Cooperativas (1942), Grupos Sindicales (1941), Asociaciones Trigueras (1963).

4º Tecnificación de la Agricultura y del Agricultor:

Se incluyen en este epígrafe todo el conjunto de disposiciones y de medidas que se han tomado en orden a favorecer la investigación en la agricultura y la capacitación del agricultor. Son las medidas que entrarían en el trinomio: "Investigación, Enseñanza y Extensión Agraria"; Instituto de Investigaciones Científicas; Agronómicas; Forestales y de Biología Animal; Escuelas Profesionales de Capataces Agrícolas (1951); Servicio de Extensión Agraria (1958); Programa de Promoción Profesional Obrera, etc.

5º Producción, precios y comercialización:

La variación conyuntural que ha atravesado la agricultura española en tan larga etapa ha determinado la creación de un gran número de Organismos que han tratado de regular, controlar e impulsar determinadas producciones. En primer lugar el Servicio Nacional del Trigo, convertido últimamente en Servicio Nacional de Cereales; Comisaría Nacional de Abastecimientos y Transportes; el Instituto Nacional de Fibras Textiles; el Servicio Nacional de Cultivo y Fermentación del Tabaco; Almacenes reguladores de Acoite; Campaña de Regularización de Precios, para una gran parte de las producciones españolas; Acción Concertada para la Mejora Ganadera; Industrialización de productos agrarios; Localización Preferente Industrial y por último la creación del F.O.R.P.A.

6º Trabajo y Seguridad Social:

Se incluyen todas las medidas relativas a las Reglamentaciones - de Trabajo (1942); Convenios Colectivos Sindicales (1958); Salario Mínimo (1967) y Seguridad Social Agraria (subsidios familiares, enfermedad, vejez, etc.).

- - BREVE ANALISIS DEL FORPPA

A) Exposición

El 19 de noviembre de 1964, en la reunión de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos se anunciaba la creación del Fondo de Ordenación y Regulación de Productos y Precios Agrarios (FORPPA), cuyo objetivo principal sería contener el alza de los precios, y a la vez lograr precios remuneradores para el agricultor.

En el mes de mayo del año 1967 se eleva a las Cortes el proyecto de Ley que crea este nuevo Organismo, quedando pendiente de tramitación al extinguirse la legislatura anterior. La Presidencia de las Cortes ha acordado, el 8 de enero de 1968, que se publique nuevamente el proyecto de Ley sobre creación del FORPPA, indicando la necesidad de dar unidad y coherencia a la política de ordenación de los mercados agrarios, la de integrar en la formulación de la misma a aquellos sectores interesados que han de participar en su ejecución y, en particular, la de arbitrar los medios instrumentales precisos para su puesta en práctica.

El FORPPA se concibe como un Organismo coordinador de la política a desarrollar por los Departamentos ministeriales y Organismos oficiales competentes acerca de la ordenación y estructuración de los mercados y producciones agrarias velando siempre por la justa y equilibrada protección, tanto de la renta de los agricultores como del poder adquisitivo de los consumidores y se le configura como un fondo de medios instrumentales, de carácter económico principalmente, destinados a ser puestos a disposición de las entidades intermedias, a través de las cuales se canalicen espontáneamente el libre juego de las fuerzas del mercado.

En su aspecto formal, el FORPPA se constituye como órgano de la Administración del Estado, en el Ministerio de Agricultura, y con dependencia técnica de este Departamento y del Ministerio de Comercio, y estará integrado por el Presidente, el Consejo de Dirección, el Comité de Gestión Financiera y el Secretario General.

El Presidente del Consejo de Dirección será nombrado por Decreto, a propuesta conjunta de los Ministerios de Agricultura y Comercio. El nombramiento de Secretario General, que lo será a su vez del Consejo de Dirección, corresponde a los Ministros de Agricultura y Comercio, a propuesta del Presidente.

Forman parte del Consejo de Dirección, además del Presidente y el Secretario General, tres representantes de los Ministerios de Agricultura y tres del de Comercio, y uno del Ministerio de Industria, con cargo, todos ellos, de Directores Generales de los respectivos Departamentos, y un representante de la Comisaría del Plan de Desarrollo.

La Organización Sindical designará, por su parte, a cuatro representantes de los productores agrarios, uno de los cuales deberá ser el Presidente de la Hermandad Sindical Nacional de Labradores y Ganaderos, a un representante del comercio y a otro de la industria transformadora de productos agrarios, y a dos del grupo de consumidores. Formará parte, asimismo, del Consejo un representante del Consejo Superior de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.

También formarán parte del Consejo, con voz pero sí voto, el Director del Comité de Gestión Financiera y el Interventor-Delegado del Interventor General de la Administración del Estado.

Son funciones del Consejo, entre otras, las siguientes:

1º - Proponer al Gobierno las líneas generales de la política de precios agrarios sobre la base de los estudios e informes elaborados por los Organismos competentes, con el fin de establecer una estructura ordenada de los mismos, así como los precios, ya sean máximos, mínimos o de garantía, teniendo en cuenta la defensa del poder adquisitivo del consumidor y la renta de los agricultores.

2º - Proponer al Gobierno la ordenación del régimen de derechos reguladores y de los derechos arancelarios a la importación de productos agrarios.

3º - Proponer al Gobierno el régimen de normalización y comercialización de los productos agrarios, así como la actuación en los mercados, a fin de procurar su equilibrio y mejorar su transparencia y fluidez, por medio de la realización de operaciones consistentes fundamentalmente en: la compra, venta y almacenamiento, determinación y financiación de contingentes de productos agrarios; la exportación de excedentes y la importación de los necesarios para cubrir los déficits previstos en el abastecimiento nacional.

4º - Orientar la actividad e instar la constitución de entidades o asociaciones profesionales de carácter sindical que puedan colaborar con el FORPPA, así como promociones de determinadas inversiones en los sectores agrario y comercial, conducentes a la readaptación, de acuerdo con la evolución previsible de la demanda.

5º - Fomentar la vinculación contractual entre las empresas agrarias y las industriales y comerciales que transformen o comercialicen los productos de aquéllas.

6º - Vigilar la ejecución de las resoluciones recaídas sobre las propuestas del FORPPA y formular el programa anual de actuación de cada ejercicio y su cualificación financiera.

Serán órganos de estudio y asesoramiento del Consejo de Dirección los Servicios Técnicos de los Ministerios de Agricultura, Hacienda y Comercio.

Las propuestas de resolución del Consejo que se hayan de elevar al Gobierno o a la Comisión Delegada de Asuntos Económicos, lo serán por conducto del Ministro de Agricultura, salvo si se refieren a asuntos de la competencia del Ministerio de Comercio, en cuyo caso se elevará la propuesta a través del Ministro del ramo.

La adopción de un acuerdo por parte del Consejo que entrañe gastos superiores al total de los recursos programados, deberá ser sometido a la resolución del Gobierno.

Se crea, dentro del seno del FORPPA, el Comité de Gestión Financiera, al cual corresponde la distribución de los recursos financieros aprobados por el Consejo de Dirección, así como el control de los mismos.

Prevé, asimismo, el proyecto de Ley, la creación de entidades encargadas de la ejecución de los acuerdos del FORPPA, cuyo nombramiento deberá recaer sobre asociaciones profesionales de carácter sindical o en aquellos Organismos a los que el Gobierno reconozca el carácter de Entidad ejecutiva.

b) Crítica

La crisis agraria podría estar incluida en nuestro país entre los problemas permanentes. Pero esta crisis secular ha tomado matices dramáticos, cuando el desarrollo económico rápido del país ha roto el cierto equilibrio a bajo nivel existente y ha desencadenado fuerzas, principalmente por el lado de la demanda, obligando a que la revolución agraria se haya iniciado por sí misma. La emigración masiva del campo de la mano de obra, los desajustes entre oferta y demanda en su estructura y las consiguientes dificultades en los precios

y en el sector exterior en los últimos años, son los efectos de abandonar al enfermo a sus propias fuerzas. ¿Pero se puede asegurar que la Ley 26/1968, de 20 de junio, por la que se crea y regula el FORPPA, signifique un cambio de actitud claro frente a los problemas del campo ?. En todo caso, no supone la instrumentación auténticamente nueva que el sector agrario y la economía del país necesitan, no sólo en el aspecto coyuntural y de ordenación de mercados, sino también de creación de una infraestructura humana y material para resolver la crisis agraria. El FORPPA, tal como lo presenta la Ley citada, resulta un Organismo que podría significar mucho y es posible que quede en muy poco.

De inmediato llama la atención su configuración un poco etérea, algo así como un segundo cielo del campo español, en el que se conjugan, según la Ley, competencias que afectan a diversos Departamentos ministeriales, funciones heterogéneas relacionadas con los productos agrarios y sus derivados y que por fijarlo en algún sitio se fija en el Ministerio de Agricultura, aunque dado su carácter híbrido privado-público en su composición y la variedad de funciones que se le encomiendan, sólo como organismo autónomo tiene sentido dentro del citado Departamento.

Es igualmente problemático que el FORPPA, tal como se constituye, satisfaga, como declara el Preámbulo de la Ley, "la necesidad de dar unidad y coherencia a la política de ordenación de los mercados agrarios, la de integrar en la formulación de la misma a aquellos sectores interesados que han de participar en su ejecución y, en particular, la de arbitrar medios instrumentales precisos para su puesta en práctica".

La duda se justifica considerando la siguiente serie de interrogantes: ¿ Los problemas del campo derivan de que hasta ahora no se ha dado audiencia a los sectores interesa

dos en la formulación de la política agraria ?. ¿Tienen ahora esos sectores la posibilidad clara de influir, por vez primera, sobre dicha política ?. ¿Los problemas de ordenación de los mercados y la marcha de los precios de los productos agrarios se plantean principalmente en la etapa productor-mayorista ? O lo que es igual y en relación con la "equilibrada protección, tanto de la renta de los agricultores, como del poder adquisitivo de los consumidores", ¿no tiene ninguna influencia la comercialización desde el mayorista al consumidor final, que según el artículo 2º, apartado I, letra e), queda fuera de la competencia del Fondo respecto a proponer al Gobierno líneas de actualización política ?. Podríamos plantearnos más preguntas, pero con las formuladas es posible analizar a grandes líneas el FORPPA y sacar consecuencias.

En primer lugar, descarta la posibilidad de una política agraria arbitrariamente llevada hasta ahora por quien dispone de un conjunto de datos de la economía nacional más completos que "los sectores interesados" y, en consecuencia, potencialmente acorde con el resto de la política económica del país, los sindicatos ya tenían los medios para proponer medidas y líneas generales de actuación por lo que se refiere a los productores, y cabe justificadamente abrigar la convicción de que los intereses de los consumidores no encontrarán ahora la protección sólo por obra del representante de las Asociaciones de Amas de Casa en el Consejo General del FORPPA, cuyos restantes 28 miembros, en principio, no tienen por qué modificar su actitud a este respecto por el mero hecho de la creación del Fondo, y cabe también pensar que las autoridades económicas se tomaban ya el mayor interés por defender este poder adquisitivo, como lo han demostrado reiteradamente en el curso del último año.

En segundo lugar, la marcha de los precios pagados al productor agrario, y la incidencia de los productos alimenticios en el coste de vida, indican que la comercialización mayorista-consumidor final influye en la marcha de los precios, y en el poder adquisitivo de los consumidores.

¿Tiene esto en cuenta el FORPPA ?. ¿Dónde va a residir, pues, la eficacia del nuevo Organismo ?. La coordinación de la política agraria con la política comercial, fiscal y arancelaria es difícil que se logre a nivel inferior si es que hasta ahora no se han conseguido a nivel de Gobierno, más aún siendo éste el que en definitiva ha de fijar los programas de actuación del FORPPA, aunque sea a propuesta de éste.

Si añadimos que la actuación del nuevo Organismo ha de discurrir a través de las entidades ejecutivas y que no está previsto que cuente con medios propios de estudio ni ejecución, el ámbito de eficacia se reduce a canalizar unos fondos de muy diverso origen hacia esas entidades y a fiscalizarlas en su actuación "en cuanto a las actividades de su competencia".

Más bien parece que se ha organizado un mecanismo excesivamente complicado para una finalidad que, en última instancia, puede limitarse a centralizar la actuación financiera de una serie de organismos interventores en los mercados de productos agrarios que funcionan ya y que tienen una importancia secundaria comparados con la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes, y el Servicio Nacional de Cereales, que a estos efectos queda fuera del ámbito del FORPPA.

131

LA EMPRESA AGRICOLA

A lo largo de la exposición anterior hemos puesto de relieve la importancia que tiene el hecho de buscar nuevas estructuras al campo español, incluso esbozamos que esta nueva posibilidad de estructuras podríamos muy bien llamarla bajo el nombre de nueva reforma agraria. Pues bien, dentro de esta nueva estructura del campo ocupan un lugar preferente la creación, en nuestro país, de EMPRESAS AGRICOLAS.

Hasta hoy podemos decir casi sin error que es éste un título inédito dentro de la agricultura española, pero debemos procurar que no sea así en el futuro si no queremos perder toda capacidad competitiva.

No vamos a desarrollar en estas páginas la idea o concepto de lo que debe ser una empresa; tampoco intentaremos dar un concepto económico de ésta ni pasar a desarrollar conceptos sociales sobre la empresa, ni mucho menos discutir sobre si es bueno o malo el hecho de tener empresas. Todo esto y mucho más lo dejamos de lado en pro de una mayor capacidad de exposición. Para nosotros, resumiendo, es absolutamente imprescindible reorganizar el campo con un sentido empresarial.

Aceptamos de antemano que haya núcleos, incluso sectores, que no sean partidarios de la idea de la empresa por considerar que nuestro país debería entrar dentro de una concepción de la economía netamente socialista, donde por definición, según ello el concepto netamente capitalista de empresa deberá desaparecer para dar lugar a otros conceptos, en su opinión más idóneos con las necesidades del pueblo español. Los dejamos de lado, no porque no nos parezca interesante discutir a nivel nacional esa posibilidad sino, única y exclusivamente porque no somos partidarios de esos sistemas económicos y porque en el fondo nos parece un tanto utópico pensar que en un futuro habrá un núcleo de personas capaces de hacernos pasar de un sistema capitalista

con todas sus condicionantes, ligaduras, compromisos y ganancias a otro donde por principio se produciría un auténtico frenazo económico, una segura pérdida de velocidad en el desarrollo nacional, y donde muy probablemente ni tan siquiera la masa productora española estaría dispuesta a pechar con los enormes sacrificios que este intento, utópico por no titular de suicida, pudiera acarrearles.

No vamos, pues, a desarrollar todas estas opciones por considerar que ya están tomadas para bien o para mal de nuestra sociedad y de nuestro sistema socio-económico. A nosotros, pues, no nos queda más que intentar mejorar al máximo este sistema económico donde nos encontramos inmersos, y una forma de hacerlo, en lo que al campo se refiere, es mediante la creación de una auténtica mentalidad empresarial en los agricultores y mediante la coordinación y concentración de intereses, a fin de lograr disminuir los costes, producir más y mejor y así aumentar nuestra capacidad competitiva. Otra cosa será luego la de ver la forma en que mediante un auténtico sistema tributario progresivo logremos una auténtica política de rentas que permita solucionar los problemas sociales de nuestra patria, aumentando la igualdad de oportunidades y disminuyendo las diferencias sociales.

En pro, pues, de esta restricción expositiva que nos imponemos, pensamos solamente ceñirnos en este apartado a cuatro puntos que consideramos importantes para el futuro empresario agrícola; estos son:

- I - EL CAMPO PRECISA JEFES DE EMPRESA.
- II - EL EMPRESARIO AGRICOLA Y LA ADOPCION DE DECISIONES.
- III - ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA.
- IV - BALANCE DE EXPLOTACION DE UNA EMPRESA AGRICOLA.

Finalmente, no puedo menos de ceder a la tentación de expresar mi pensamiento, aún a fuer de saber que bastantes no estarán de acuerdo con él. En mi concepción de la empresa agrí

cola se debe por todos los medios evitar el mimetismo entre esta idea y la idea estereotipada que tenemos de la empresa industrial. Debemos desterrar este error, pues en el campo todo es tan distinto de la urbe que podríamos fracasar rotundamente.

La empresa agrícola moderna no necesita por fuerza estar por completo bajo el total dominio de un solo dueño; tampoco debe olvidarse de aplicar las ideas de la cogestión. Es, a nuestro entender, la empresa agrícola, un concepto socioeconómico que vuela más alto de las barreras actuales y en la que una ide cooperativista está inmersa. Es un cuerpo futuro del campo espiñol, que estará engendrado por todo lo que de social tiene la concepción cooperativista y por otro lado por todo lo modernamente práctico que a la hora de producir y hacer números tienen las modernas direcciones de empresa y Sociedades Anónimas.

La necesidad de esta mente empresarial en el campo español se manifiesta no sólo para producir o vender, sino aunque sólo sea para saber qué dinero estamos invirtiendo y dejar de lado el concepto de que el campo se puede dirigir contablemente con las cuentas de la abuela, pues de esa forma no sabremos nunca calibrar las inversiones, ni podremos planificar, ni cualquier otra cosa necesaria para hacer avanzar a nuestro campo.

Finalmente, el campo español deberá hacer desaparecer a las empresas marginales, entendiendo por tales no a las de pequeña dimensión sino a su rendimiento por individuo y hectárea. En realidad este cierre de las empresas marginales ya se está logrando e incluso a un ritmo más rápido que en la industria, pues en el fondo una de las consecuencias del éxodo rural no trae ni más ni menos que un fiel reflejo del cierre de estas llamadas empresas marginales, ya que el 40 % de los que se marchan del campo no son trabajadores sino propietarios de terreno.

Haciendo un breve inciso dentro de la idea de empresa agrícola diremos que si queremos aumentar la capacidad competitiva de nuestra agricultura hemos de lograr antes llegar al tanto

134

por ciento de población agrícola óptima. La disminución de esa población es una de las condiciones más elementales de la productividad agraria en nuestro país. Este será lógicamente el futuro del campo y el efecto principal de la mecanización de todo el sector agropecuario.

EL CAMPO PRECISA JEFES DE EMPRESA

La coyuntura que actualmente ofrece el desarrollo de la actividad agrícola nos hace pensar, frente a la pasividad característica de algunas explotaciones, lo que sigue:

"Tanto peor si se sigue el camino resbaladizo de los inconscientes y algunas veces el de los locos; el porvenir de la agricultura es de los que sepan adaptarse o innovarse".

Este criterio parecerá utópico a quienes miran la agricultura como una actividad de tradición y nada técnica, pero los agricultores cuidadosos de permanecer a la cabeza del progreso y preocupados por regentar sus explotaciones con eficacia perciben con mayor o menor claridad que los próximos diez años superarán aún en mucho a los pasados en ritmo de renovación.

Con vistas a estos cambios, las organizaciones agrícolas eficientes de muchos países se esfuerzan en ir orientándose hacia la no lejana fecha de 1975, fijando objetivos precisos y estableciendo programas de trabajo riguroso. No se trata de definir una nueva política agrícola, sino de cambiar las actuales explotaciones en verdaderas empresas, para soportar una competencia que cada vez será más viva.

Para mejorar el nivel de vida de la población campesina, cuentan en primer lugar con ellos mismos, estimando que el aumento de sus rentas depende del de los rendimientos de sus tierras, de la reducción de costes de producción, de la mejora de la calidad de los productos y de la mayor productividad del trabajo.

Tarda en llegar la empresa agraria

Por desgracia, este estado de ánimo no está aún extendido entre la masa de nuestros agricultores. Sin embargo, existen organizaciones agrícolas eficientes en muchos países, de las que es ejemplo el Centro de Estudios Técnicos Agrícolas de Francia, dispuestas a innovar sus explotaciones aun corriendo riesgos y colocándose en vanguardia de la revolución técnica

de la agricultura de aquel país en los últimos años. Y los que siguen estas directrices pueden a veces pasar por inconscientes o locos, máxime teniendo en cuenta que los que se lanzan a este tipo de experiencias de explotación o al ensayo de nuevos métodos de producción son los que han demostrado que es posible hacer descender los precios de venta.

Pero el espíritu de innovación, falta de voluntad o de medios, no es en agricultura escoger el mejor partido. Prueba de ello se tiene comparando triunfos alcanzados en sectores productivos de nuestra agricultura, especialmente en el de cereales, con los obtenidos en Francia, Bélgica u Holanda y observando que nuestros buenos rendimientos medios son inferiores a los de estos países. E igual que con los cereales ocurre con la leche, las patatas, etc.

El retraso en adquirir el carácter empresarial que precisa la agricultura quizá no sea un hecho en la totalidad de las explotaciones, pero sí en una gran mayoría y ello constituye un hándicap en la competencia de nuestra producción agrícola, tanto en los mercados europeos como en los extracontinentales. Esta es la razón de que los pequeños islotes de progreso que presentan algunas regiones españolas aisladamente, se resienten en cambio de la pasividad que presenta la masa o conjunto de explotaciones en ellas encuadradas, aunque contribuyan a sacudirla.

Estímulo para otras explotaciones

Es indudable que quince o veinte explotaciones de una región agrícola, deseosas de progreso técnico y eficacia económica, pueden variar el panorama con los resultados de sus experiencias de producción y gestión y servir de modelo para las reformas de las restantes explotaciones. El trabajo en equipo, costumbre a la que se llega a través del espíritu empresarial, permite repartir los riesgos de innovación, asegurando los servicios de ingenieros y técnicos competentes.

Pero estos rasgos no son los únicos medios de salvar las contrariedades y contratiempos que impone el medio que le rodea. Para realizar inversiones colectivas, levantar mercados importantes, pasar contratos de aprovisionamiento con industrias de transformación, es preciso a menudo pasar de las dimensiones de pequeñas agrupaciones cooperativas, para llegar a entidades empresariales integradas por un gran número de explotaciones.

La importancia del medio que rodea a todo afán de renovación se percibe generalmente en forma defectuosa. En la economía industrial moderna, la expansión agrícola de una región está subordinada a la expansión general. El desarrollo industrial congestiona a la agricultura, ofreciendo empleo a todos los que por falta de gusto, de medios o de ardor no quieren embarcarse en lo que podríamos denominar "aventura agrícola". Permite la industrialización a los agricultores dinámicos, absorbiendo a los productores marginales, extendiendo sus actividades e integrándose en la economía general.

No ha de ser rápido el progreso

El realismo de los agricultores animados a integrarse en agrupaciones empresariales para desarrollar sus explotaciones, aunque parezca raro, no cuenta con el beneplácito de todo el mundo. Se les opone el reparo de trabajar en circuito cerrado en su propio beneficio, sin éxito ni resultados positivos para otros. Si estas agrupaciones admiten que su creación no trata de encontrar la solución de conjunto que demanda la agricultura, pero sí de buscar medios de ayudar a los agricultores de hoy día que quieren seguir siendo agricultores del mañana, no cabe duda de que sus estudios y realizaciones contribuirán al programa de desarrollo de la masa agrícola en que se encuentran insertos. El progreso, indudablemente, será lento, ya que la facultad de adaptación y el don de la iniciativa no son condiciones comu

nes a todos los agricultores, pero seguro en sus avances.

Ha llegado por tanto el momento de que se sienta como ur gente la necesidad de que el agricultor se transforme en jefe de empresa y que el impulso de agrupaciones agrícolas empresariales en las diversas zonas se sitúe en plano primordial de acción, con la paralela cooperación técnica y formación profesional exigidas por el momento.

EL EMPRESARIO AGRICOLA Y LA ADOPCION DE DECISIONES

La característica más importante de nuestro empresario agrícola es la de decidir y aceptar la responsabilidad de las consecuencias que lleva implícito el hecho de la decisión. Entre los resultados cifrados en un plan o programa de producción y la respuesta que, en cifras también, nos presenta la realidad de su ejecución existe una diferencia. Esta diferencia se conoce con el nombre de riesgo.

El riesgo existe en razón a que:

- el sujeto tiene un escaso o nulo conocimiento de algunos o alguno de los acontecimientos que influyen en el éxito de su plan, o bien,
- porque el sujeto no tenga poder para impedir que se produzcan estos acontecimientos.

La inseguridad es lo que caracteriza al riesgo y tiene un amplio margen de aplicación. Puede consistir, por ejemplo, en el desconocimiento del momento en que el acontecimiento se ha de producir, o bien en el desconocimiento previo de las dimensiones de la separación entre lo planeado y la realidad. Hay también una diferencia en lo temporal. A pesar de las diferentes causas, efectos y mecanismo de actuación de los riesgos, puede ensayarse una agrupación de los mismos en riesgos estáticos y dinámicos.

Las características de los estáticos son las de tener un valor objetivo de expectativa y una probabilidad determinada. Vienen acondicionados por acontecimientos independientes del tiempo. Cada año son distintas las condiciones climatológicas, pero el clima es invariable. No sabemos cómo será la cosecha del año próximo y sin embargo conocemos cuál es el rendimiento medio, las desviaciones respecto a él y la probabilidad de que se presente una desviación determinada,

Los riesgos dinámicos vienen condicionados por modificaciones desconocidas e imprevisibles de las condiciones. No puede establecerse ningún valor objetivo de expectativa. Es estimable de manera altamente subjetiva. La aparición de nuevas técnicas

de cultivo, de nuevos inventos, de nuevas condiciones en la comercialización de los bienes. Son condiciones solamente previsibles hasta cierto punto y trabajar dentro de ellas supone hacerlo en situación de conocimiento incompleto, de incertidumbre.

Situaciones de conocimiento: El estado de situación del empresario en cuanto a conocimientos se refiere puede simplificarse del siguiente modo:

- Situación INACTIVA: supone que el empresario conoce la insuficiencia de sus conocimientos, pero estima que el coste de adquisición de los mismos supera las ventajas que de tal perfeccionamiento puedan existir.
- Situación de PENALIDAD EXTERNA: conoce lo insuficiente y poco adecuado de su información y situación, pero es tima que no puede mejorarla en razón al peso de las circunstancias exteriores.
- Situación de RIESGO SUBJETIVO: Sus conocimientos, aunque imperfectos, son adecuados para actuar.
- Situación CIERTAMENTE SUBJETIVA: Como si el conocimiento fuera lo suficientemente completo para actuar con perfecto conocimiento.

En las decisiones de producir, late una consideración de evitación, atenuación o conocimiento de los riesgos de todo tipo: Técnicos (métodos de cultivo y respuestas de la producción); comerciales (sobre precios de factores y productos); avances tecnológicos (inventos); institucionales (económicos, políticos y sociales).

Las cautelas sobre riesgos con vistas a la protección de los mismos son numerosas; entre otras podemos señalar:

1. Contra riesgos en el interior de la empresa
 - relativos a la disminución de capacidad.
 - relativos a las producciones (condiciones anormales).
2. Contra riesgos exteriores (precios, calidades del mercado).
3. Diversificación de producciones.
4. Elasticidad y flexibilidad de las producciones.

Una cadena clásica de tipos de decisiones en relación con nuestro empresario es la siguiente:

141
L

Decisiones sobre:

- a) La clase de productos a producir.
- b) La dimensión de la actividad o actividades.
- c) La forma o metodología de producción.

Es en el conjunto de respuestas a cada uno de los grupos de decisiones en lo que se basan los diferentes tipos de gestión (técnica, comercial, etc.) Cada una de ellas participa en casi todas las fases del proceso de decisión anterior.

Productividad: concepto técnico, ahorro de medios, materiales de cantidades de factor (volúmenes físicos de empleo de medios). Se refiere a explotación.

Economicidad: Con unos medios determinados conseguir la mayor P.F.A. posible; implica una posibilidad de opción, de selección y de sustituciones alternativas. Envuelve una optimización de costes para el hallazgo de los más favorables para un producto dado o una producción determinada. Presupone el establecimiento de los más favorables.

$$\text{Economicidad} = \frac{\text{Gastos efectivos efectuados}}{\text{Gastos más favorables}}$$

Gastos efectivos - G. favorables = desviación econ.

Es dato que pertenece a la técnica de organización y no incluye comercialización.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Resultado}}{\text{Capital}}$$

La rentabilidad puede bajar (por precios desfavorables) y sin embargo la economicidad puede incrementarse por importante racionalización.

Los soportes de la gestión tienen como fundamentación sus puestos de teoría económica en los casos de conocimiento completo (análisis marginal) y técnicas operativas.

BIBLIOGRAFIA

- "Farm management analysis". L.A. Bradford y G.L. Johnson. Wiley and sons. - New York. 1962.
- "Economía de la Empresa".- E. Gutemberg - Deusto. 1964.
- "Conferencia del Prof. Sotrck".- Septiembre 1965.
- C.I.D.A.E. Zaragoza (Notas).
- "Risk, uncertainty and Profit". F.H. Knight. Houghton Mifflin. Boston 1936.
- "Farm management economics". E.O. Heady. - Iowa S. College Pres. Ames (I) 1948.

LA PROGRAMACION ECONOMICA EN LA AGRICULTURA

... Características singulares de la agricultura como actividad económica.

La singularidad de la actividad agraria viene puesta de relieve cuando se analizan los condicionantes ambientales, físicos, biológicos, económicos, jurídicos, etc., que la determinan.

Es indudable que la primera nota sustantiva de esta actividad es su estrecha vinculación al medio natural. Este puede alterar los planes del empresario agrario y -condicionar definitivamente los medios de producción. Según sea el medio, la dimensión y el tipo de empresa agraria han de variar, e igualmente la amplia morfología de este medio determina una variedad muy rica en la localización de las distintas agriculturas.

Tratándose de una actividad referida a las riquezas constituidas en el reino vegetal y en el reino animal, - el carácter biológico de los elementos que entran en juego es una condicionante singular y definitiva. El empresario agrícola ve limitada su capacidad de decisión ante la imposibilidad de actuar, en términos de eficacia económica, sobre los ciclos biológicos en general. El carácter biológico de la producción agraria hace que su nivel sea muy estacional y que su regulación sea imposible, --

como también lo es el hacer estimaciones anticipadas de un cierto valor, ya que esta producción varía mucho de un año a otro, como consecuencia de las condiciones meteorológicas, de la incidencia de las enfermedades, de las plagas, etc. Por otra parte, y dentro del juego de las fuerzas que configuran la dinámica de la economía del mercado, ajustar rápidamente la oferta a las variaciones de la demanda es un logro muy difícil, si no imposible. Esto es particularmente cierto en los casos de los cultivos arbóreos y de otros productos que tienen un período de formación largo. La gran dificultad está, sobre todo, en intentar la reducción de una cosecha determinada, ya que pocos empresarios agrarios pueden permitirse dejar la tierra ociosa durante mucho tiempo, -- aparte de que la reconversión hacia otros cultivos es difícil y es lenta. Asimismo, las fluctuaciones de la oferta según la estación y el año, crean grandes problemas a nivel de la comercialización, tales como problemas de almacenamiento, de financiación, de armonización y coordinación de la distribución, etc. (5).

A nivel de la propiedad de la tierra, y teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento demográfico es superior en las zonas rurales que en las urbanas, en los países de economía menos desarrollada se manifiesta la aparición de un fenómeno que es, asimismo, una de las características singulares de la actividad económica --

agraria: la fragmentación, e incluso la atomización de esta propiedad. Una búsqueda racional de la dimensión óptima de la empresa agraria se hace muy difícil en estas condiciones. Los aspectos relacionados con la dimensión de la explotación, y los problemas derivados referentes a minifundios y latifundios, parcelación y concentración, etc., se presentan así como entidades sustantivas que caracterizan la singularidad de la economía agraria en el cuadro general de la economía nacional. La fragmentación de la propiedad contribuye a la reducción del nivel de vida en el campo.

En las regiones poco desarrolladas se observa, con frecuencia, una concentración de la propiedad de la tierra pero, por lo general, cada finca está subdividida en pequeñas explotaciones al cuidado de arrendatarios sobre quienes recaen casi todas las decisiones y casi todos los gastos de la producción, sin recibir prácticamente ninguna ayuda por parte de los terratenientes o propietarios.

Otra característica de la agricultura es su incapacidad para producir mecanismos eficaces de ajuste a las fluctuaciones de los mercados, y muy especialmente en el caso tan generalizado de la empresa agrícola familiar. Cuando los precios disminuyen, incluso por debajo de los costes marginales, los agricultores no pueden cesar en la producción, y menos reconvertirse a sí mismos en situación de desempleo, circunstancias que se dan, por el contrario, en las actividades industriales y en los servicios (6).

Dentro de la tipología del mercado el sector primario se caracteriza por una modalidad de concurrencia distinta de la que presenta la actividad económica industrial. En efecto, el grado de monopolio en los mercados de productos industriales es muy elevado, mientras que la agricultura se acerca más a los modelos clásicos de mercado de libre concurrencia. Los productos agrícolas se venden por numerosos pequeños empresarios que no tienen influencia apenas en el mercado, en tanto que los productos industriales se hallan concentrados en pocas empresas que dominan los mercados. La agricultura continúa siendo, en España, un ejemplo de empresa individual, en tanto que las industrias están normalmente organizadas en empresas grandes, con las ventajas que esto supone.

A la vez que los agricultores venden sus productos en un mercado de libre concurrencia, han de comprar los elementos necesarios a la empresa agraria en un mercado de tipo monopolista. Una de las principales razones que induce a los Gobiernos a regular los mercados agrícolas es la de equilibrar esta diferente situación de los mercados y la inferioridad relativa en que se encuentran los agricultores.

Los sistemas de comercialización de los productos agrícolas son, igualmente distintos de los sistemas de comercialización de los productos industriales. Al contrario de lo que sucede con los empresarios industriales, los empresarios agrícolas se ven aislados del estímulo constituido por un mercado de rápido crecimiento. Esta situación

se agrava muy especialmente por el hecho de que los mercados urbanos sólo devuelven al agricultor una parte reducida del precio pagado por el consumidor.

La dificultad general de reducir los costes de la producción agrícola, constituye otro aspecto característico de las diferencias existentes entre la agricultura y la industria. Generalmente, es imposible aumentar el tamaño de las explotaciones para obtener un mayor rendimiento de la posible capitalización de la empresa agraria debido a la falta de tierras disponibles, especialmente en los países antiguos como el nuestro. Por el contrario, la industria puede comprometerse en un proceso de expansión de su producción a costes decrecientes, ya que la dimensión óptima puede ser buscada por la voluntad del empresario con posibilidades de éxito, y sobre todo con limitaciones menos graves, (7).

Los productos agrícolas tienen, por otra parte, una demanda bastante inelástica en tanto que los industriales gozan de demandas de mayor elasticidad.

Existe también una diferencia notable, a favor de la industria, en los aspectos referentes a los valores añadidos. A medida que los productos alimenticios que llegan al consumidor son objeto de una transformación progresivamente perfeccionada, la participación del agricultor en el precio de venta es más reducida, en tanto que crece la parte que corresponde a los transportes y transformaciones industriales, cuando en definitiva muchas de éstas

de ser previa, mediante los oportunos análisis económicos, a toda acción planificadora.

Tratándose de economía agraria, está muy extendida la opinión de que parece conveniente partir de una estimación aproximada del producto nacional que se desea y que es factible conseguir y de unas primeras estimaciones de los recursos necesarios para alcanzar dicha magnitud, mediante combinaciones de proyectos y políticas. Esto parece preferible, a comenzar sentando supuestos sobre la tasa de ahorro, su porcentaje disponible para la agricultura y la relación capital-producto aplicable.

La estimación de los recursos en economía agraria — presenta dificultades de orden superior a la estimación de los recursos en otros sectores económicos. Estas dificultades se sitúan a nivel de la inversión, del capital circulante, de los beneficios indirectos, de los factores temporales, sociales, institucionales y de organización, de la independencia de los proyectos, etc.

A nivel de la inversión, aparece un problema característico que consiste en la enorme dificultad de proceder a una medición apropiada de la inversión agrícola en términos monetarios, especialmente en los países en vías de desarrollo. Gran parte de esta inversión consiste, por lo general, en un número casi infinito de pequeñas mejoras introducidas en las explotaciones, mediante el trabajo no remunerado del agricultor y de su familia, como las obras de drenaje

je, nivelación, construcción de graneros, etc. Como estas acciones no generan presiones inflacionistas ni, por regla general, reclaman recursos de mano de obra o de otra índole a las demás formas de producción, la inversión no monetaria es particularmente fructífera y reduce la necesidad de inversiones monetarias.

En cuanto a la utilización del capital, la agricultura requiere especialmente, para acrecentar sus producción, una gran masa de capitales circulantes. Si la estimación de estos capitales no se tiene en cuenta con la suficiente precisión, podría dar lugar a una "subestimación" del capital total, que exige el desarrolla agrícola.

Es también bastante complicada la estimación de los beneficios indirectos. En efecto, la distinción entre inversión bruta y neta en agricultura es siempre difícil. -- Los gastos de fertilizantes químicos, por ejemplo, suelen considerarse como provenientes del capital circulante, pero en ciertos casos tienen considerables valores residuales del que se benefician los cultivos siguientes. La contribución aportada por los abonos orgánicos puede ser subestimada si se atiende únicamente a su efecto inmediato y no a su efecto acumulativo sobre la estructura del suelo y su fertilidad. -- En ciertos casos, el producto mismo se transforma en medio de producción, como sucede con las leguminosas, que añaden nitrógeno al suelo, o cuando se siembra arroz como cultivo en rotación para mejorar tierras alcalinas.

Otra complicación se deriva del hecho de que los proyectos, objeto de una inversión determinada, implican un período de maduración de la producción de varios años, para ciertas producciones agrícolas. Como ejemplo extremo, se puede citar la forestación que a veces tarda decenios enteros en dar beneficio mensurable. Los proyectos de colonización o de regadío en gran escala tardan, generalmente, de diez a veinte años en alcanzar la plenitud de su productividad potencial. Los cultivos arbóreos y la ganadería son también ejemplos reconocidos de períodos largos de gestación. Pero el problema no es simplemente de tiempo en el sentido estricto, ya que aunque un proyecto no produzca el beneficio esperado hasta pasado un largo período de tiempo, ejerce, sin embargo, un efecto indirecto sobre la producción agrícola actual. El desarrollo racional de la agricultura reclama con frecuencia una combinación en las medidas a largo y a corto plazo, lo que implica la estimación de las necesidades de recursos o el empleo de las relaciones capital-producto (9).

Si la estimación de los recursos para el desarrollo agrícola se hace exclusivamente por proyectos individuales, resulta un oscurecimiento del panorama de la interdependencia existente entre estos proyectos. El fomento de la producción pecuaria se relaciona, por ejemplo, con una agricultura mixta, haciendo posible un nivel más alto de productividad. Un cultivo aislado puede estar en relación con otro por jugar un papel importante en una rotación. Un in-

genio azucarero puede resultar escasamente lucrativo, pero puede permitir un incremento considerable en la ocupación en las industrias derivadas. Conviene, por tanto, que los análisis de los proyectos individuales tengan en cuenta la interdependencia de los mismos.

Otras estimaciones de los recursos podrían estar especialmente vinculadas a la presión de los factores sociales, institucionales y de organización.

Objetivos generales de los planes y políticas agrícolas.

Si la finalidad general que persigue la planificación económica consiste, fundamentalmente, en promover el bienestar y el progreso de la colectividad, esto se consigue mediante una combinación de objetivos más específicos. Tales serían el logro del pleno empleo, el equilibrio de la balanza de pagos, etc. Pero estos mismos objetivos pueden, a su vez, desglosarse en otros todavía más concretos. Estos últimos reflejan con bastante fidelidad los anteriores. Entre ellos, suele ocupar un lugar preminente el incremento de la producción agrícola, en particular de ciertos -- productos clave o básicos. Como mínimo, persiguen el hacer frente a las necesidades fundamentales en alimentos de una población creciente y evitar las presiones inflacionistas provocadas por una demanda insatisfecha sin acentuar por ello su dependencia del exterior. Esto es particularmente cierto para los países en vías de desarrollo.

En los países industrializados, donde la agricultura

significa un sector reducido de la economía, hay una cierta divergencia aparente entre los objetivos globales del desarrollo y los objetivos específicos de la política -- agrícola. Esto se debe, generalmente, al deseo gubernamental de reducir la desigualdad de rentas entre el sector -- agrario y los otros sectores de la economía. En efecto, -- en las últimas décadas, la expansión agrícola en estos -- países, sólo en contados casos, ha sido un objetivo preferente. Por el contrario, en muchos casos, se ha frenado, si no reducido, su expansión: tal es el caso de los cereales en los Estados Unidos, la leche en el Reino Unido, el vino en Francia, etc. (10).

.. ESTRUCTURA ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA AGRICOLA

Tomando una representación contable de los capitales en funcionamiento en la empresa agraria, puede aclararse ciertos aspectos de la empresa. Por una parte (Pasivo) quedan representadas las fuentes de financiación, origen de los medios de que dispone la unidad productiva y por otra (Activo) la aplicación económica que en un momento dado tienen tales fondos. Esta aplicabilidad de medios conforma lo que se denomina estructura económica de la empresa.

A C T I V O

1. BIENES MATERIALES

1.1. INMOVILIZADO

1.1.1. FIJO PERMANENTE

1.1.1.1. Tierra

1.1.1.2. Mejoras (plantaciones, edificaciones, etc)

1.1.2. FIJO NO PERMANENTE

1.1.2.1. Mobiliario mecánico

1.1.2.2. Mobiliario vivo (reproductoras)

1.2. ALMACENES

1.2.1. de materias primas (abonos, semillas)

1.2.2. de productos en curso de elaboración (cosechas pendientes anticipos cultivos)

1.2.3. de productos acabados

2. CREDITOS Y PARTICIPACIONES

2.1. Créditos y deudores por ventas y por proveedores

2.2. Participaciones en otras empresas

3. METALICO Y VALORES

3.1. Caja y Bancos

3.2. Efectos comerciales en cartera

4. VALORES INCORPORABLES

4.1. Patentes, marcas y good-will adquirido a título oneroso; como contrapartida, las fuentes de financiación constituyen la estructura financiera. Una ordenación pudiera ser la siguiente.

453

P A S I V O

1. AJENO EXIGIBLE

- 1.1. A corto plazo (efectos a pagar, a proveedores; créditos de campaña)
- 1.2. A medio y largo plazo (créditos de financiación pública hipotecaria o no)

2. PROPIO

- 2.1. Autofinanciación (Capital y Reservas)
- 2.2. Amortizaciones
- 2.3. Resultados

La ordenación de la estructura económica debe tener en cuenta la distinción económica entre el capital fijo y el circulante. La renovación del primero se efectúa no por periodos de producción sino a través de un cambio de sustancia a través de su conversión en circulante por incorporación paulatina a los costes. Un criterio que aún dependiendo de las características de cada empresa viene siendo utilizado para incluir un elemento en uno u otro tipo de capital, si el periodo normal de liquidación del mismo es igual o inferior al periodo de maduración.

La estructura económica dentro de un ejercicio permanecerá en cuanto a clase de elementos y dimensión de los mismos inmutable entre tanto la del circulante será variable en la consideración temporal en sucesivos estados. Es sobre la consideración, la parte de la estructura fija sobre lo que se caracteriza el sistema de producción seguido en la explotación.

La estructura financiera parte del hecho de reconocer la existencia de dos tipos de financiación: la propia y la ajena. La propia se inicia lógicamente, por aportaciones del capitalista promotor; se adquiere, normalmente gran parte de la estructura fija y también parte del circulante. El resto suele ser financiado por crédito privado y público (éste como créditos de provisión).

En la temporalidad de la estructura financiera hay ciertas correlaciones con la correspondiente a la de la estructura económica. Y por tanto los desajustes entre valores de masas patrimoniales económicas y financieras.

El examen de la estructura financiera, desde el punto de vista jurídico, nos indica el sistema de administración seguido.

15'

IV. BALANCE DE EXPLOTACION DE UNA EMPRESA AGRARIA

(A) (ESQUEMAS DE INGRESOS, GASTOS Y RESULTADOS)

(I) ESQUEMA DE INGRESOS

1.1. INGRESOS MONETARIOS

- 1.1.1. Ventas de productos agrarios obtenidos en la explotación.
- 1.1.2. Cesión de bienes y servicios
 - 1. Arriendo de tierras, pastos y rastrojeras
 - 2. Alquiler de edificios
 - 3. Alquiler de maquinaria y aperos
 - 4. Otros prestados a terceros
- 1.1.3. Indemnizaciones por siniestros de productos agrarios asegurados.
- 1.1.4. Subvenciones
- 1.1.5. Retornos cooperativos
- 1.1.6. Otros ingresos
 - 1. Ventas de productos agrarios no obtenidos en la explotación.
 - 2. Ventas de materias primas
 - 3. Ventas de bienes inventariables
 - 4. Indemnizaciones por siniestros de bienes amortizables asegurados
 - 5. Varios

1.2. INGRESOS NO MONETARIOS

- 1.2.1. Autoconsumo de productos agrarios obtenidos en la explotación
- 1.2.2. Pagos en especie con productos agrarios obtenidos en la explotación
- 1.2.3. Variación de inventario
 - 1. Productos agrarios obtenidos en la explotación
 - 2. Barbechos y cosechas pendientes
 - 3. Ganado de cría y engorde
 - 4. Mejoras realizadas con medios propios de la explotación
- 1.2.4. Subsidios y desgravaciones
- 1.2.5. Otros ingresos
 - 1. Pagos en servicios
 - 2. Varios

456

(II) ESQUEMA DE GASTOS

2.1. MANO DE OBRA

2.1.1. Fija

1 Contratada

- 1. Salarios en metálico**
- 2. Seguridad Social**
- 3. Pagos en especie con productos agrarios obtenidos en la explotación**
- 4. Pagos en servicios**

2 Familiar

- 1. Salarios calculados**
- 2. Autoconsumo**

2.1.2. Eventual

- 1. Contratada (id. apartados)**
- 2. Familiar (id. apartados)**

2.2. MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS

2.2.1. Cultivos

- 1. Semillas y plantas**
- 2. Fertilizantes**
- 3. Productos fitosanitarios**
- 4. Varios**

2.2.2. Ganado

- 1. Compras de animales**
- 2. Piensos y forrajes**
- 3. Productos sanitarios**
- 4. Varios**

2.2.3. Otros gastos en materias primas

- 1. Carburantes y lubricantes**
- 2. Agua**
- 3. Energía**
- 4. Pequeños útiles y aperos**
- 5. Varios**

2.2.4. Compras de productos para su mercado

2.3. SERVICIOS

2.3.1. Veterinarios

2.3.2. Trabajos por terceros

2.3.3. Seguros de cosecha y ganado (recría y engorde)

2.3.4. Varios

2.4. CONSERVACION DE CAPITALS FIJOS

- 2.4.1. Amortización
- 2.4.2. Reparaciones
- 2.4.3. Seguros

2.5. GASTOS GENERALES

- 2.5.1. Contribuciones, Impuestos y otras cargas
- 2.5.2. Administración
- 2.5.3. Servicios generales utilizados
- 2.5.4. Varios

2.6. DIRECCION

- 2.6.1. Contratada
- 2.6.2. Familiar

2.7. INTERESES

- 2.7.1. De capitales de terceros
- 2.7.2. De capitales propios

(III) ESQUEMA DE RESULTADOS

- 3.1. PRODUCTO TOTAL
- 3.2. (-) REEMPLIO
- 3.3. PRODUCTO FINAL
- (-) Gastos de fuera de la explotación
- 3.4. VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIO DE MERCADO

(-) Amortizaciones
3.5. PRODUCTO NETO

(+) Subvenciones

(-) Contribuciones e
e impuestos

(+) Subvenciones

(-) Contribuciones e
impuestos

3.6. VALOR AÑADIDO BRUTO
AL COSTE DE LOS FAC
TORES

(-) Amortizaciones

3.7. RENTA AGRARIA O VALOR AÑADIDO NETO

-
- (-) Mano de obra con tratada
 - (-) Dirección contratada
 - (-) Intereses de capita les de terceros

-
- (-) Mano de obra contrata da
 - (-) Dirección contratada
 - (-) Mano de obra familiar
 - (-) Dirección familiar

3.8. DISPONIBILIDADES DEL EMPRESARIO

- (-) Mano de obra fami liar
- (-) Dirección familiar
- (-) Intereses de capita les propios

3.9. BENEFICIO Y RETRIBU CION DE LOS CAPITALÉS

- (-) Intereses de capitales de terceros

3.10. BENEFICIO Y RETRIBU CION DE LOS CAPITALÉS PROPIOS

- (-) Intereses de capitales propios
-

3.11 BENEFICIO

(B) NOTAS ACALARATORIAS

1. ESQUEMA DE INGRESOS

Los ingresos de la empresa agraria se subdividen en monetarios y no monetarios, según que los mismos lo hayan sido o no en metálico durante el ejercicio. Dentro del con cepto genérico de ingresos se agrupan tanto los que suponen una real entrada de dinero en la empresa, como los que no habiéndose aún realizado, constituyen un ingreso potencial en la misma.

1.1.1. Ventas de productos agrarios obtenidos en la explo- tación.

Es la parte de la producción de la empresa que se reali za. Incluye las ventas de productos vegetales y ganaderos y las ventas de animales.

Puede admitirse una subdivisión tan amplia como se quiera, a fin de abarcar con todo detalle las diversas producciones de la empresa que han sido vendidas en el ejercicio.

1.1.2. Cesión de bienes y prestación de servicios

En este apartado se anotarán los posibles ingresos de la empresa agraria resultantes de la cesión a terceros de bienes de su propiedad o a la prestación de servicios con los medios de producción de la propia empresa.

Incluye el arriendo de tierras, siempre que éste sea esporádico y limitado, por lo que puede considerarse que tales tierras forman parte de la empresa con un fin y un proceso de producción determinados. En caso contrario, aquellas tierras no originarían un ingreso a la empresa, sino al propietario de las mismas que pudiera ser, desde luego, el empresario.

El arriendo de pastos, rastrojeras o montaneras suponen un ingreso real de la empresa, por cesión a terceros de una producción de la misma.

El alquiler de edificios, maquinaria y aperos entran también en la corriente de ingresos de la empresa agraria. La prestación a terceros de tales servicios complementará el propio uso en la empresa de los correspondientes medios de producción. Unicamente cabría señalar su relación con la prestación de maquinaria, que la importancia que tales ingresos deban tener en relación con el total de los mismos debe corresponder a una utilización residual en cuanto a sus posibilidades de empleo.

El capítulo de "otros prestados a terceros" abarcará, por ejemplo, las prestaciones de mano de obra u otras no incluidas en anteriores apartados.

1.1.3. Indemnizaciones por siniestros de productos agrarios asegurados

Las indemnizaciones de cosechas o del ganado de cría y engorde siniestrados vienen a sustituir unos ingresos perdidos, dejados de percibir. Es lógico entonces, que formen parte de la corriente de ingresos de la empresa.

1.1.4. Subvenciones

Todas las que la empresa reciba en metálico, sean en concepto de protección a la actividad empresarial agraria en su conjunto, o de fomento de determinadas ramas productivas de la misma.

1.1.5. Retornos cooperativos

Constituyen un ingreso monetario de la empresa, recibido como complemento del precio real del producto entregado a una cooperativa. Se dice precio real, puesto que frecuentemente el empresario sólo recibe a la entrega del producto un anticipo a cuenta, percibiendo luego conjuntamente el complemento del anticipo al precio real y el retorno cooperativo.

1.1.6. Otros ingresos

Abarca cualquier tipo de ingreso monetario que la empresa agraria reciba y que no pueda ser incluido en ninguno de los apartados precedentes. En particular, habrá que reflejar aquí las ventas de productos agrarios no obtenidos en la explotación -semillas compradas, por ejemplo,- y la venta de materias primas -abonos, gas-oil, etc.-. Suelen ser productos o materias sobrantes del proceso productivo de la empresa, cuya venta ha podido dar lugar a un posible beneficio o pérdida respecto al precio de adquisición.

Se anotarán aquí, también, las ventas de pequeño material y aperos que no tienen un carácter amortizable en la

162

empresa agraria. También el beneficio o pérdida resultante entre el valor de venta y el valor inventariado de cualquier bien amortizable de la empresa.

Por concepto de indemnizaciones por siniestros de bienes amortizables asegurados, solamente se incluirá aquí la posible ganancia o pérdida que la percepción de la indemnización suponen frente al valor inventariado del bien amortizable en cuestión.

1.2.1. Autoconsumo de productos agrarios obtenidos en la explotación

Comprende el valor, a precio de mercado, de aquellos productos obtenidos en la explotación que han sido consumidos por el empresario y su familia.

1.2.2. Pagos en especie con productos agrarios obtenidos en la explotación

Incluye los pagos salariales en especie, sean percibidos por la mano de obra contratada, fija o eventual, de la empresa. Los productos entregados en este concepto serán valorados a precio de mercado.

Este apartado puede abarcar, también, pagos en especie que no tengan carácter puramente salarial.

1.2.3. Variación de inventario

Constituye un amplio apartado de ingresos no realizados, que se conviene incluirlos en el capítulo de ingresos no monetarios.

Abarca los incrementos o disminuciones, consecuencia de diferencia entre los inventarios final o inicial del ejercicio considerado, del valor de los productos agrarios almacenados obtenidos en la propia explotación, de los barbechos y cosechas pendientes; del ganado de cría y engorde y, finalmente, la variación del inventario de las mejoras reali

zadas con medios propios de la explotación, un retejado, una nivelación, por ejemplo, que en el ejercicio en que se realiza tienen un carácter de producción de la empresa.

La variación de inventario de productos agrarios no obtenidos en la explotación o de materias primas, se considerará en el esquema de gastos para corregir la cuantía de los gastos por compra de los mismos fuera de la empresa.

1.2.4. Subsidios y desgravaciones

Las entregas a fondo perdido de productos -semillas selectas, por ejemplo- constituye un ingreso no monetario de la empresa.

Una desgravación de impuestos há de anotarse aquí como contrapartida del gasto normal que se hubiera producido de no habersé obtenido la desgravación correspondiente.

1.2.5. Otros ingresos

Incluirá los no monetarios que no hayan sido considerados en anteriores apartados, entre ellos los "pagos por servicios" a personas en concepto de pago de bienes o servicios entregados a la empresa, por ejemplo, las prestaciones mutuas de maquinaria o de mano de obra.

2. ESQUEMA DE GASTOS

El esquema de gastos aquí ofrecido ordena éstos en función de su naturaleza. Cabría, asimismo, establecer otros esquemas que contemplarán una ordenación de gastos atendiendo a su especificidad para un determinado cultivo o especulación ganadera; a su variabilidad o al carácter de reales y calculados de los mismos. Los gastos serán los mismos en uno u otro esquema, sólo variará su ordenación.

2.1. MANO DE OBRA

2.1.1. Mano de obra fija

Incluye la adscrita de una manera permanente a la em presa, bien con obligaciones contractuales o familiares, durante el ejercicio. Por tanto será preciso diferenciar la mano de obra fija contratada de la fija familiar, por el distinto tratamiento que habrá que darlas a la hora de conocer los resultados económicos de la empresa.

2.1.1.1. Mano de obra fija contratada

Habrà de abarcar todos los gastos que origine a la em presa esta mano de obra; es decir, los salarios en metálico, especies y servicios (derecho a huertos, etc) y el coste de la Seguridad Social.

2.1.1.2. Mano de obra familiar

Incluye la retribución del trabajo del empresario y de aquellos miembros de su familia adscritos a la empresa de forma permanente.

La valoración de estas prestaciones fijas de mano de obra, se hará teniendo en cuenta los precios de mercado, de la mano de obra contratada permanente.

Dentro de esta retribución deberá incluirse el valor del autoconsumo del empresario y su familia.

2.1.2. Mano de obra eventual

La utilizada en la empresa de una manera esporádica, a fin de completar la mano de obra permanente en periódicas puntas de trabajo.

Se diferenciará en dos subapartados que tendrán igual tratamiento que los correspondientes de la mano de obra fija.

2.1.2.1. Mano de obra eventual contratada

2.1.2.2. Mano de obra eventual familiar

2.2. MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS

Este amplio apartado incluye el valor de las materias primas y productos consumidos en el proceso productivo de la empresa agraria. Se distribuyen en cuatro capítulos atendiendo al fin primordial para el que han sido adquiridos.

2.2.1. Cultivos (Materias primas y productos para los)

Incluye el valor de las materias primas y productos destinados a los cultivos explotados en la empresa. No se anotará la totalidad de las compras de tales materias y productos más que en el caso en que hayan sido totalmente consumidas en el proceso productivo de la empresa. En caso contrario, el gasto a anotar en este apartado corresponderá a la diferencia entre el valor de las compras y el valor de la variación de inventario anteriormente convenido del producto en cuestión.

Se consideran de forma independiente los gastos en semillas y plantas; fertilizantes; productos fitosanitarios y otros.

Es preciso indicar que el valor de los productos reemplazados en la empresa no deberá anotarse como gastos de explotación de la misma.

2.2.2. Ganado (Materias primas y productos para el)

Análogas consideraciones cabe hacer que para los cultivos. Sólo que en el caso de "compras de animales" se deberán anotar las de ganado de cría y engorde, es decir, aquellas que constituyen un gasto anual de la empresa, no una inversión.

2.2.3. Otros gastos en materias primas

Se incluyen aquí aquellas que no tienen una fácil adscripción directa ni a los cultivos ni al ganado.

163

Abarca este apartado el valor de los carburantes y lubricantes consumidos en el ejercicio; agua y energía; pequeños útiles y aperos; -material de reposición prácticamente anual- y otros.

2.2.4. Compras de productos para su transformación y venta

Este apartado considera el valor de adquisición de aquellos productos que en la empresa sufrirán ciertas transformaciones y que serán después vendidos. Por ejemplo, la conservación en cámaras de fruta comprada, etc. Su consideración aquí tiene un carácter de posibilidad, si bien su dimensión será reducida.

2.3. SERVICIOS

2.3.1. Veterinarios

Los gastos de iguala veterinaria u otros variables que en este concepto pudieran originarse.

2.3.2. Trabajos por terceros

Donde se incluirán las prestaciones recibidas de mano de obra o maquinaria, de fuera de la explotación; por ejemplo, la recolección con cosechadora alquilada, transportes contratados, etc.

2.3.3. Seguros de cosecha y ganado (recría y engorde)

Las cuotas correspondientes a los seguros de productos de la empresa se anotarán en este apartado.

2.3.4. Varios

Otros no incluidos en anteriores apartados.

2.4. CONSERVACION DE CAPITALS FIJOS

Abarca, debidamente individualizados, los gastos anuales en concepto de amortización, los de reparaciones y los de seguros de los capitales fijos de la empresa.

2.5. GASTOS GENERALES

2.5.1. Contribuciones, impuestos y otras cargas

Incluirá todas aquellas que graven la figura de la empresa agraria o de alguna de sus actividades productivas, pero no las que carguen sobre el propio empresario.

Deberá abarcar las cuotas fija y proporcional actualmente vigentes dentro de la contribución rústica y pecuaria. Según ley, la última grava unos beneficios variables de la empresa a cargo del empresario, aunque la actual forma de aplicación hace que haya que considerarla como gasto de la empresa, anotándose dentro de este apartado.

2.5.2. Administración

Gastos donde se incluyen viajes, material de oficina, contabilidad, etc., pero no el sueldo de dirección, del personal técnico, que se anotará dentro de un apartado independiente, como tradicionalmente viene haciéndose.

2.5.3. Servicios generales utilizados

Como por ejemplo, los seguros de daños contra terceros.

2.5.4. Otros gastos

Los no incluidos en apartados anteriores.

2.6. DIRECCION

2.7. INTERESES

Se desglosará el contratado del ligado a la propia figura del empresario. Correspondientes a todos los capitales, territorial, etc., que intervienen en la empresa durante el ejercicio. Se subdividen atendiendo al carácter de propios o ajenos de tales capitales.

3. ESQUEMA DE RESULTADOS

3.1. PRODUCTO TOTAL

Incluye el valor de todo lo producido en la empresa agraria, haya sido consumido, reemplorado, vendido o almacenado, y el valor de aquellos bienes y servicios que sin ser producidos en la propia empresa, han originado unos ingresos en la misma.

3.2. REEMPLORO (-)

Comprende el valor de los bienes obtenidos en la empresa y que han vuelto a ser utilizados como medios de producción en la actividad de la misma.

3.3. PRODUCTO FINAL AGRARIO

También se denomina "Producto bruto". Se obtiene por diferencia entre los dos anteriores.

Este concepto abarca una serie de ingresos, de los considerados en el esquema correspondiente, que no constituyen realmente producción de la actividad propiamente agraria de la empresa como tal. Sin embargo, se ha convenido que tales ingresos (Vid. 1.1.6.1. a 1.1.6.4. y 1.2.5.1.) se incluyen dentro de esta producción final.

Gastos de fuera de la explotación (-)

Donde se incluyen los siguientes capítulos del esquema de gastos:

- 2.2. Materias primas y productos
- 2.3. Servicios
- 2.4. Conservación de capitales fijos (salvo 2.4.1. Amortizaciones)
- 2.5. Gastos generales (salvo 2.5.1. Contribuciones, impuestos y otras cargas).

3.4. VALOR AÑADIDO BRUTO A PRECIO DE MERCADO

Obtenido por diferencia entre los dos conceptos pre

cedentes. Expresa el valor aportado por la empresa al sistema económico por la utilización de sus factores de producción

Amortizaciones (-)

Es el apartado 2.4.1. del esquema de gastos y realmente es el único que tras haber detraído los gastos de fuera de explotación no constituía la remuneración de ninguna de las personas económicas que intervienen en el proceso productivo de la empresa.

3.5. PRODUCTO NETO

Es la diferencia del valor añadido bruto al precio del mercado y las amortizaciones. Resume la remuneración de:

- el Estado, a través de las contribuciones, impuestos y otras cargas
- la mano de obra
- la dirección, y
- los capitales

Es un concepto del mayor interés desde el punto de vista social.

Subvenciones (-)

Engloba los apartados 1.1.6. y 1.2.5., es decir, las subvenciones monetarias y los subsidios y desgravaciones.

Contribuciones e impuestos (-)

Es el apartado 2.5.1. del esquema de gastos y viene a representar la remuneración del Estado como persona económica que participe en el proceso productivo de la empresa.

3.6. VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES

Obtenido sumando al 3.4. las subvenciones y restando las contribuciones e impuestos.

3.7. RENTA AGRARIA O VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES

Obtenido sumando a 3.5. las subvenciones y restando las contribuciones e impuestos, o, también, restando de 3.6. las amortizaciones.

Mano de obra contratada (-)

Es suma de los apartados 2.1.1.1. y 2.1.2.1. del es quema de gastos.

Dirección contratada (-)

Corresponde al valor del apartado 2.6.1.

Intereses de capitales de terceros (-)

Es el apartado 2.7.1. del esquema de gastos.

3.8. DISPONIBILIDADES DEL EMPRESARIO

Frecuentemente denominado también "Renta de explotación", expresa el valor de todo lo que la empresa aporta, en metálico o no, al empresario y su familia y abarca, en tonces, el valor de la mano de obra familiar -donde se incluye la remuneración del empresario por su labor de direc ción-; los intereses de los capitales propios y el posible beneficio.

Mano de obra familiar (-)

Suma de los apartados 2.1.1.2. y 2.1.2.2. del es quema de gastos.

Dirección familiar (-)

Corresponde al valor del apartado 2.6.2. del es quema de gastos.

3.9. BENEFICIO Y RETRIBUCION DE LOS CAPITALS

Obtenido como índice el esquema de resultados, consti tuye un concepto de enorme utilidad a la hora de comparar

la remuneración de capitales análogos inmovilizados en diferentes empresas.

Intereses de capitales propios (-)

Es el apartado 2.7.2. del esquema de gastos.

3.10. BENEFICIO Y RETRIBUCION DE LOS CAPITALS PROPIOS

Detrayendo de este concepto los intereses de capitales propios se llega al

3.11. BENEFICIO

Concepto que constituye la remuneración a la gestión empresarial. También puede obtenerse a partir de 3.8., sin más que restar el valor de la mano de obra familiar, la dirección familiar y los intereses de capitales propios.

CAPITULO III

EL DESARROLLO AGRARIO

página

SECCION 1ª Desarrollo e inversión en el sector agrario

172

SECCION 2ª Agricultura, demanda y desarrollo económico

187

DESARROLLO E INVERSION EN EL SECTOR AGRARIO

I. INTRODUCCION

Durante los dos últimas décadas de este siglo se ha venido acentuando el carácter regresivo de la agricultura - como actividad económica. Las consecuencias más claras de esta tendencia podrían centrarse en una fuerte emigración - de mano de obra rural, lo que obliga a una rápida capitalización de las explotaciones, y a una pérdida progresiva de poder adquisitivo de la población agraria, en relación con el nivel alcanzado en los otros sectores económicos.

Por otro lado, durante el período de desarrollo la agricultura plantea serios problemas, que en otras actividades económicas no llegan a alcanzar la misma gravedad, derivados de la dimensión de las explotaciones de la falta de - especialización de la mano de obra, de la marginalidad de - las rentas agrícolas, de los intercambios internacionales, etc.

Sin embargo, y aún teniendo los anteriores aspectos una problemática general; no cabe duda de que en los países de un nivel de desarrollo inferior, la transformación de la agricultura viene agravada por la importancia relativa del sector agrícola en la economía del país y por las condiciones que existen en la estructura interna del mismo sector - agrícola.

Se ha repetido hasta la saciedad, aunque a veces

113

no se quiera comprender, que la agricultura presenta unas características especiales como actividad económica, que la diferencian de los restantes sectores de la economía. No parece entonces aconsejable utilizar la misma sistemática de programación para la agricultura que la empleada para los otros sectores económicos. El medio natural, el carácter biológico de las producciones agrícolas, la atomización de la oferta, la perecedero del producto y la extraordinaria sensibilidad de los precios, son solamente - alguno de los principales aspectos que condicionan todo - programa de desarrollo eficaz en el sector primario de la actividad económica, al mismo tiempo que le sirven de diferenciación respecto a la planificación de otros sectores.

Para obviar todos los inconvenientes que ocasiona la multitud de variables a considerar, tanto técnicas como económicas, es preciso poner a disposición del sector agrario una masa de recursos en consonancia con la magnitud - del problema a solucionar y los medios financieros que brinda el sistema económico general.

De nada habría de servir montar un plan de desarrollo excesivamente ambicioso para una comunidad, si ésta, - desde un punto de vista estrictamente económico, no puede soportar la carga precisa para financiar el vasto programa de inversiones que tal plan requiere. A iguales resultados prácticos se llegaría, si los recursos que el sistema económico general puede proporcionar, no son utilizados en -- forma equitativa entre las necesidades de los diversos sectores económicos, ya que aparecerían retrasos en el necesario desarrollo, intersectorial, con los consiguientes y per-

Podría presentarse otra panorámica del mismo fenómeno, mediante la comparación de los datos estadísticos de -- los países que gozan un nivel de renta diferente en momentos determinados a distintos niveles cronológicos. Esta comparación pone igualmente de relieve la gran influencia que tiene el comercio internacional sobre la parte de los recursos que un país dedica a la agricultura. Algunos países exportadores, deben mostrar una tendencia a utilizar en la -- agricultura una proporción más importante de recursos que -- los países importadores que gozan de niveles de renta parecidos. Por otro lado, la estructura agrícola de un país influenciará la naturaleza y la cantidad de recursos utilizados, especialmente de mano de obra y medios financieros.

La disminución de la parte del producto interior dedicado a la agricultura refleja, además de la reducción del porcentaje de renta de los consumidores que se dedica a la alimentación, una tendencia a la disminución, a medida que las rentas se elevan, de la parte de los gastos totales de alimentación que absorbe la agricultura (1). La demanda de los consumidores en servicios de embalaje, de confección, de conservación y de preparación, se eleva más rápidamente que la demanda de los productos agrícolas en estado bruto. La disminución relativa de esta última demanda debe también vincularse a la tendencia, que se manifiesta a medida que el desarrollo progresa, a utilizar por parte de la agricultura una proporción creciente de factores de producción -- que proviene de otros sectores (fertilizantes, anticriptogámicos, carburantes, maquinarias), de manera que una par-

EL PAPEL DE LA AGRICULTURA EN EL DESARROLLO ECONOMICO

La agricultura como actividad económica en regresión.

Las relaciones estructurales entre el sector agrario y los otros sectores de la economía siguen, a largo plazo, - una evolución, determina en función del crecimiento, según - modalidades bastante definidas. Estas modalidades traducen - una situación de inferioridad que se manifiesta en una ten- - dencia de regresión relativa por parte de la agricultura con respecto a la evolución de las variables económicas de otros sectores. En definitiva, la participación de la agricultura en la actividad económica global es de decreciente a medida -- que progresen las ejecuciones y programas de inversión pre- - vistos en los planes de desarrollo, si bien, es cierto que, en términos absolutos, la producción agrícola aumenta en fun- - ción del crecimiento general de la economía, mientras que el empleo agrícola disminuye, al aumentar la productividad agrí- - cola y las oportunidades de trabajo en las otras actividades económicas.

Esta disminución relativa de la actividad agraria -- permite, a su vez, la utilización de una parte decreciente, -- tanto en recursos humanos como en recursos materiales, para la producción de servicios y de bienes de fuera del sector - agrícola, que tienen su reflejo en el incremento del nivel - de vida general.

te mayor de los ingresos brutos en la agricultura es absorbida por la compra de estos factores. Esta evolución da lugar a una reorganización profunda de los métodos de producción, que requieren capitales más importantes y mano de obra agrícola más reducida. De esta forma las adaptaciones que transforman las relaciones entre la agricultura y los otros sectores se efectúa a través de los mercados de productos alimenticios, de los mercados en los que la agricultura adquiere sus factores de producción, de los mercados de trabajo y de los mercados de capitales.

La consecuencia más directa de esta evolución se manifiesta en la medida en la cual el declive de la agricultura viene acompañado del nacimiento y desarrollo de industrias de suministros agrícolas y de industrias alimenticias. La especialización intensifica la transferencia de factores de producción entre los diferentes sectores, creando a la vez una interdependencia cada vez más profunda entre el sector agrícola y las industrias que se relacionan estrechamente con el mismo. En los países más desarrollados, la parte de los gastos de alimentación que no se dirigen a la agricultura, significa una parte del producto interior bruto más importante que el porcentaje de éste absorbido por la agricultura (2).

La contribución de la agricultura al desarrollo económico.

La agricultura puede contribuir al desarrollo económico mejorando su productividad y liberando recursos en beneficio de otros sectores, así como adaptando el nivel y la composición de su producción a la nueva demanda. Adaptaciones continuas e importantes en la tecnología agrícola, en la estructura del sector, en la morfología y el coste de la producción agrícola son en definitiva los elementos principales de la contribución del sector agrícola a un desarrollo rápido y armonioso del sistema económico general.

La mejora de la producción agrícola puede traducirse en una producción más elevada o en una reducción de las necesidades en recursos, o en ambos factores a la vez. La importancia relativa de uno y otro puede variar grandemente de país a país en un momento dado. En algunos países mediterráneos, por ejemplo, el aumento de la producción alimenticia es una preocupación importante, lo que se explica por la debilidad de las rentas, cuya mejora implica un rápido incremento de la demanda de productos alimenticios, así como por el crecimiento demográfico, que es, a menudo, intenso.

En los países subdesarrollados (), generalmente con una base agraria predominante, el proceso de crecimiento económico viene a generar una nueva demanda superior, tanto en cantidad como en calidad. La necesidad de producir cantidades suficientes a precios razonables plantea un problema de equilibrio entre la producción nacional y las importa

ciones. Cuando la producción nacional no puede ser desarrollada más que a un coste excesivo, es preferible, a veces, la importación de productos alimenticios menos costosos, a fin de aumentar las disponibilidades, manteniendo a la vez los precios a un nivel conveniente y asequible. Por otra parte, la importancia primordial de la producción agrícola desde el punto de vista de los mercados internacionales, se manifiesta en el hecho de que la agricultura puede procurar ingresos de exportación que podrán utilizarse para la compra de aquellos bienes que el país no puede producir de manera rentable. Para determinar el nivel de la producción agrícola, teniendo en cuenta el comercio exterior, habrá que contemplar el problema bajo la óptica de las ventajas comparativas y de la posición particular de cada país. La contribución de la agricultura al crecimiento económico, gracias a una especialización de la producción en el plano internacional, se pone así de manifiesto.

Por otro lado, el desarrollo industrial exige, para que la producción pueda aumentar a ritmo conveniente, una mano de obra cuyos efectivos crezcan de manera sustancial y regular. Si existe subempleo en la agricultura y se mejoran las técnicas de producción agrícola, de forma que se modifiquen la naturaleza y la cantidad de los factores utilizados, aparece un factor importante de crecimiento que es la transferencia de mano de obra agrícola a otros sectores de la economía.

Además de estimular la transferencia de mano de obra a otros sectores, la mejora de la producción agrícola puede permitir la formación de capital necesaria al crecimiento. La formación de capital en la agricultura, que es utilizado lo mismo en el seno del sector agrícola que en otros sectores de la economía, constituye un elemento muy importante en las primeras etapas del desarrollo. La agricultura, sobre todo en los países insuficientemente desarrollados, aporta una parte importante del producto nacional y recibe una parte considerable del mismo; contribuye así, de manera notable, a la formación del ahorro, generador de los capitales utilizados tanto en la agricultura como en los otros sectores de la economía nacional.

A medida que el desarrollo progresa, es natural que la proporción del ahorro nacional producido por la agricultura disminuya. Es difícil afirmar si este ahorro es inferior o superior a los capitales que se invierten en la agricultura, pero lo que es importante, sin embargo, desde el punto de vista del crecimiento económico es la puesta en marcha de mecanismos adecuados que permitan la movilidad de los capitales entre los diversos sectores y también en el interior de cada uno de ellos., movilidad muy necesaria al proceso de desarrollo.

Sin embargo es imprescindible que los sectores económicos no agrícolas hayan alcanzado un nivel suficiente de desarrollo para que la mejora de la productividad agrícola pueda contribuir al crecimiento económico. En efecto, la -

expansión de las otras ramas de la actividad económica - hará posible la aparición de las salidas necesarias para los productos agrícolas y para la mano de obra agrícola a nivel excedentario.

Un aspecto muy importante a tener en cuenta en el análisis de la contribución del sector agrícola al desarrollo general es el hecho de que los sectores no agrícolas deben crear, en su expansión progresiva, un clima general menos tradicionalista que permita elevar el nivel de las capacidades de gestión, estimular más energicamente las inversiones destinadas a mejorar los conocimientos técnicos de los individuos y a crear, en general, condiciones más favorables para las innovaciones y los cambios necesarios que reclaman una agricultura más eficiente, más productiva, y estructurada en unidades de producción más grandes.

Los problemas de la agricultura durante el período de desarrollo.

Los problemas del sector agrícola, y especialmente aquellos que se derivan de su adaptación al proceso de desarrollo económico, son particularmente más graves o - al menos más complejos, que los que se plantean en los otros sectores de la economía nacional.

La agricultura es, precisamente, dentro del cuadro de la actividad económica, el sector más antiguo, carac-

terizándose por un modo de vida distinto y por una organización peculiar de su actividad, que lleva aparejada - un sentimiento subyacente de arraigo de los efectivos humanos y la tierra y la existencia de pequeñas unidades de producción que agrupan, a la vez, la propiedad, la gestión y el trabajo, al utilizar de modo muy frecuente los módulos de trabajo familiar.

Por otra parte, el alejamiento de los núcleos urbanos de crecimiento moderno viene a agravar la servidumbre del sector en los aspectos que se refieren a las adaptaciones imprescindibles, constituyendo particularmente un obstáculo en la transferencia de mano de obra calificada hacia los sectores económicos en expansión. Estas características peculiares constituyen también una serie de barreras que impiden una adaptación de la producción en función de la nueva demanda generada por el desarrollo, así como los cambios esenciales en la dimensión y en la estructura de la explotación y, finalmente, la transferencia de capitales fuera de la agricultura.

Coviene examinar, dentro de este cuadro general, - los problemas de la mano de obra, de rentas agrícolas, - de la dimensión de la explotación y del intercambio internacional.

Los problemas económicos y sociales de mayor importancia que se presentan a la agricultura española en la actualidad están originados por el éxodo de la mano de obra del campo. En la etapa de desarrollo económico pue-

de constatarse la persistencia en que el producto y el ingreso por trabajador en la agricultura son inferiores a los del resto de la economía. En España los ingresos medios y los niveles de vida se han elevado rápidamente en los sectores no agrícolas, aunque es cierto que los ingresos "per Cápita" se han acrecentado generalmente también en la agricultura, bajo el factor combinado del aumento del valor del producto agrícola bruto y de la disminución bastante rápida de la población agrícola; este proceso se ha mostrado, sin embargo, insuficiente para paliar la gran diferencia existente entre las rentas de la población agrícola y las de la población no agrícola (3). De aquí la necesidad de construir seriamente políticas destinadas a proteger las rentas de los agricultores.

Este problema de las rentas de la agricultura es singularmente complejo. Mientras que algunos agricultores consiguen para sus explotaciones un beneficio bastante razonable, la renta media se encuentra, sin embargo, por debajo de un nivel socialmente aceptable, debido a la existencia de grandes grupos de agricultores que sólo consiguen rentas modestas. El problema de las rentas agrícolas lleva incorporado dos elementos distintos, pero interdependientes. En primer lugar, el que deriva de la existencia de un número considerable de explotaciones cuya capacidad de producción es insuficiente para el logro de una renta apropiada a cualquier relación realista entre los precios de los factores de producción y los precios de los productos. En segundo lugar, el problema de los pre-

cios se plantea también bajo la óptica de la tendencia de la producción agrícola a crecer, teniendo en cuenta las importaciones, más allá de las posibilidades de absorción del mercado, a un precio que pueda asegurar una renta socialmente aceptable para los agricultores.

El agricultor cuya capacidad de producción es insuficiente, sólo puede conseguir de la agricultura -- una renta apropiada mediante la reorganización de sus explotaciones, de forma que crezca de manera substancial la renta por unidad de superficie. Esto implica a menudo la necesidad de una ampliación de los medios utilizados en las explotaciones y también una utilización más importante del capital. La importancia de estos dos factores varían según las circunstancias. Sin embargo, la ampliación de la superficie de la explotación parece imposible si un gran número de familias agrícolas no están dispuestas a abandonar la tierra para restablecerse en núcleos urbanos, lo que acentuaría el problema de la reducción de la población agrícola. Este problema se configura en cuatro elementos característicos que se relacionan directamente con el problema de la debilidad de las rentas agrícolas (4):

- a) Existencia de numerosas unidades de producción de dimensión muy reducida.
- b) Ubicación de gran número de estas explotaciones en regiones con condiciones naturales desfavorables.
- c) Tipos de explotación y régimen de propiedad.

d) Características personales y capacidades de gestión del agricultor.

El problema de los precios y de las rentas no puede considerarse solamente desde el punto de vista de la producción total y de los recursos empleados en la agricultura, a causa de los intercambios internacionales. La oferta excedentaria se presenta especialmente en productos determinados, que pueden interesar a la exportación o que de hecho ha sido condicionada por ella. Dado que es necesario disponer de productos alimenticios en cantidad cada vez más creciente y que las preferencias y los gustos de los consumidores se modifican a medida que los niveles de renta aumentan, el problema de incorporar la evolución de la agricultura al crecimiento económico debe comprender una expansión selectiva de la producción, tanto desde el punto de vista del volumen global de la misma como desde el punto de vista de estructura morfológica.

El problema de los países menos desarrollados.

En las regiones menos desarrolladas de España, las variaciones en la producción agrícola afectan inevitablemente al crecimiento de la economía nacional de una forma más inmediata y condicionante que en los países más evolucionados, dada la importancia relativamente grande del sector agrícola.

El problema de la transformación de la agricultura para asegurar una producción más importante, se agudiza - por la importancia relativa del sector agrícola en la economía del país y por las condiciones que existan en la estructura interna del mismo sector agrícola. Se necesitan mejoras de gran envergadura para obtener los aumentos necesarios de la productividad agrícola, y a veces, los países menos desarrollados no tienen la posibilidad técnica de dar salida al mercado a productos que provienen de una agricultura más comercializada. Existe un grado elevado - de subempleo, pero, mientras que el número de personas -- que pueden liberadas por el sector agrícola es relativamente más importante que en los países más evolucionados, la capacidad de absorción de los otros sectores es muy inferior. Aunque la transferencia de efectivos humanos fuera de la agricultura sea útil también para mejorar la productividad de la misma y, en ciertas circunstancias, para procurar un estímulo a la demanda comercial de productos agrícolas, los progresos que podrían realizarse vienen retrasados por la ausencia de un desarrollo rápido de los - otros sectores.

Otra diferencia entre regiones más y menos desarrolladas consiste en el hecho de que la agricultura, en estas últimas, es más importante como factor generador de - la evolución de los otros sectores. Las mejoras de las -- rentas agrícolas tiene un efecto más grande en los sectores no agrícolas por el hecho de que la agricultura constituye a menudo una salida importante para sus productos.

Parece suceder que el sector agrícola, dada su situación predominante, constituye una fuente interna más importante -gracias al ahorro- para la financiación de los bienes de equipo necesario al desarrollo ulterior de la economía. La agricultura de este tipo de regiones constituye, casi siempre, la fuente principal de divisas extranjeras. La necesidad de procurarse tales divisas no puede ser puesta en duda y, por consiguiente, parece ventajoso que las regiones menos desarrolladas se beneficien de un acceso libre a los mercados de exportación y, al mismo tiempo, aumenten su producción agrícola para satisfacer, en el mayor grado posible, su demanda interior. Este último aspecto es particularmente importante para las regiones que no pueden gastar muchas divisas en importar productos alimenticios.

187

AGRICULTURA, DEMANDA Y DESARROLLO ECONOMICO

La necesidad de incrementar la producción agrícola en los países pobres para satisfacer la necesaria demanda - por crecimiento en otros. Sin embargo, surgen ciertos problemas cuando ha de transmitirse el desarrollo agrícola a la economía en general. Estas dificultades son analizadas con referencia a la estructura de la demanda, a la cual debe ajustarse la mayor producción de alimentos y primeras materias.

Los aumentos en productividad por hectárea y por hombre-hora en productos agrícolas que tienen una baja elasticidad de demanda respecto a la renta, como los cereales, despedirán mano de obra y tierra.

Alguna de esta tierra y mano de obra podrá ser absorbida por producciones agrícolas que gozan de una más alta elasticidad de la demanda local respecto a la renta, como productos animales, frutas y algunas legumbres. Pero estas producciones están igualmente sujetas a excedentes de mano de obra derivados de cambios tecnológicos, de manera que ha de hallarse una tercera, y final, esponja productiva. Y tal sector de absorción laboral es la producción agrícola exportadora o sustitutiva de importaciones.

La renta de la fuerza laboral agraria es demasiado baja para crear el mercado de masas que exige el desarro-

llo industrial. La población no agrícola es incapaz de originar un crecimiento rápido industrial porque sus ingresos son igualmente bajos y el mercado generalmente sólo puede ser servido por pequeños industriales.

Mas aumentar las rentas rurales "per capita" exige que la productividad por hectárea sea elevada y/o el número de personas empleadas por unidad agraria sea reducido. Hay excepciones a estas reglas, pero, al menos, una u otra deberá ser seguida si los incrementos en las rentas agrícolas individuales han de generar un rápido crecimiento económico en otros sectores.

En este ^{capítulo} ~~apartado~~ no trataremos de las dificultades en introducir los necesarios cambios tecnológicos: educación, crédito y demás. Todo eso ha sido ampliamente analizado en otro lugar. Baste decir que deben de ser superadas para que tenga lugar el crecimiento económico. Aquí mas -- bien insistiremos en los estrangulamientos del mercado que aparecen cuando la producción agrícola en expansión ha de proporcionar la fuerza matriz para el desarrollo económico.

- 1.- Productos con una relativamente baja elasticidad de demanda local respecto a la renta.
- 2.- Productos con una relativamente alta elasticidad de demanda local respecto a la renta; y
- 3.- Productos con un mercado de exportación o de sustitución de importaciones.

I. Productos con una relativamente baja elasticidad de la demanda con relación a la renta local.

Los cambios tecnológicos pueden incrementar la productividad por hectárea sustancialmente en cualquiera de las producciones.

Comenzar a aproximarse a la productividad por hectárea y por hombre-hora en los países más ricos con similar producción, tanto los precios como el empleo pueden hacerse descender en tales productos. Esto evitará aumentos en los ingresos "per capita" derivados de su producción y los campesinos probablemente considerarán que vale más producirlos sólo para sus necesidades alimenticias. Evidentemente, tal encadenamiento de circunstancias no contribuirá a la elevación de los ingresos reales entre la población agraria, que el desarrollo económico demanda, incluso aunque los consumidores de esos productos encuentren que la parte de renta que excede sus necesidades de subsistencias aumenta en cierta medida mientras caen los precios. En términos generales, no obstante, será mejor si las producciones en las que tienen lugar los cambios tecnológicos alcanzan a despedir parte de la fuerza laboral que ocupaban antes. Ello significa que la primera y más importante exigencia de un programa de rentas y empleo en agricultura debe ser que el cambio tecnológico, que alza la productividad por hectárea en los productos con bajas elasticidades de demanda con relación a la renta, vaya acompañado de la creación de oportunidades para los trabajadores anteriormente empleados en su obtención, transfiriéndolos a otras actividades.

II. Productos con elasticidad de demanda relativamente altas en relación con la renta local (orígenes — animales, productos hortícolas).

En cuanto se incrementa la productividad por hectárea y por hombre-hora en cosechas con bajas elasticidades de demanda respecto a renta la mayor parte de la mano de obra y de la tierra que liberan debe transferirse a producciones que — tienen mayores elasticidades de demanda respecto a renta.

Hay algunas claras limitaciones sobre la capacidad de este tipo de agroicultura para absorber más mano de obra. En el caso del ganado. En consecuencia, los ingresos son más bajos que en cualquier otro tipo de producción agrícola. Por — tanto, aunque el mercado de ganado creciese, cualquier aumento notable en estos bajísimos ingresos probablemente exigirá que poca o ninguna mano de obra adicional sea absorbida por — este sector.

La mayor elasticidad de demanda respecto a renta para frutas y algunas legumbres, empero, tal vez de oportunidades para absorción de la posible tierra y mano de obra excedentaria. Pero cualquier esperanza de este tipo debe moderarse teniendo en cuenta que los cambios tecnológicos permitirán de — nuevo una mayor producción sin requerir necesariamente más mano de obra (véase cuadro II). La verdad es que la expansión — económica quizá vea la expulsión de mano de obra, tanto de este campo como de las producciones con bajas elasticidades de demanda por renta, aún a pesar de la demanda en expansión.

Por tanto, hemos de concluir diciendo que, si los cambios tecnológicos aumentan la productividad por hectárea en el conjunto económico, la capacidad de absorber trabajo de los productos que gozan de una más alta elasticidad de demanda respecto a renta no será grande, y, en el mejor de los casos, quizá sea sólo temporal. El único refugio al que pueden acudir las fuerzas laborales despedidas por las innovaciones técnicas habrá de hallarse, por tanto, en la producción exportadora o sustitutiva de importaciones.

III. Producción para exportar y sustitutiva de importaciones.

Existe
De hecho un mercado de todos los productos de importación, siempre que no intervengan las específicas cuestiones de calidad.

Esas producciones pueden hallarse sujetas a la posibilidad de notables incrementos por hombre-hora y, en menor medida, en productividad por hectárea. Y entonces tal vez no resulten cómodos refugios para mano de obra despedida de otras producciones si han de tener lugar innovaciones tecnológicas de verdadera importancia. Su capacidad de absorción de tierra y de trabajo está limitada en consecuencia, tanto por la amplitud de tales innovaciones como por la extensión del mercado de importación. Desde luego, un rápido crecimiento demográfico alterará el cuadro en este aspecto, pero los aumentos en producción han de sobrepasarlo en gran medida si se pretende que la agricultura desempeñe la función de estimulante del desarrollo tal y como la esbozamos aquí.

Estas limitaciones del mercado no se aplican en la misma medida a la producción para exportar. Aquí la capacidad de absorción de tierra y mano de obra es claramente -- muy marcada. Aunque las tendencias hacia el monocultivo y el empeoramiento de la relación real de intercambio han de ser evitadas. Recientemente los economistas se han vuelto más optimistas en cuanto a este último punto, y muchos países pequeños tal vez puedan esperar aumentos en sus exportaciones agrarias sin tropezar con muchas disminuciones en precios. (5).

No obstante, si las producciones de exportación -- han de utilizar el actual subempleo y absorber el excedente de mano de obra que los cambios tecnológicos crean en -- otros sectores, habrán de crecer en un campo más vasto. -- Eso implica reforma agraria y/o colonización. A decir verdad, si lo primero los campesinos no pueden ser animados a introducir las necesarias innovaciones técnicas. Hay grandes pruebas de que los agricultores aumentan sustancialmente su producción una vez que los propietarios no están ya en situación de expropiarles de sus ganancias. (6).

Grandes masas de población trabajan bajo un régimen de enormes extensiones de tierra detentadas por muy pocos y pequeñas parcelas arrendadas a muchos.

El poder oligárquico regional de los latifundistas debe ser destruido o aumentados los mercados.

Las diferencias de los intereses monopolísticos de los latifundistas, en donde la demanda respecto a precios y rentas es elástica y en donde no lo es.

La necesaria reforma agraria, empero, puede tener lugar lentamente. Los Gobiernos tal vez tendrán que recurrir a la colonización interior también. Esto será tanto más cierto cuanto más éxito tengan en retener el monopolio del poder -- los latifundistas, al mismo tiempo que introducen el cultivo mecanizado extensivo (18).

Menos que los colonos sean animados y asesorados constantemente, pueden retroceder a la producción de subsistencia, y de este modo dejar de contribuir a la generación del crecimiento que hemos analizado aquí.

C o n c l u s i o n e s

Hemos visto que los aumentos en la producción agrícola son, probablemente, un necesario precursor de expansión en otros sectores en más de una economía empobrecida. Hemos mostrado también que la creación de incrementos en rentas, empleo y poder de compra en la mano de obra agrícola trae consigo -- ciertas dificultades.

Los cambios tecnológicos, de los cuales dependen ampliamente unas rentas más altas en la agricultura, inevitablemente ponen en marcha una necesidad específica de lo que ha sido llamado desde otro enfoque "a rolling readjustment" (un reajuste dinámico). Primero, los aumentos en el rendimiento -- por hectárea y por hombre-hora en productos agrícolas con una baja elasticidad de la demanda respecto a renta despedirán mano de obra y tierra. Segundo, alguna de esta mano de obra y tierra será absorbida por la producción agraria, que tiene -- una más alta elasticidad de la demanda local respecto a la renta

Pero estos productos están igualmente sujetos al desempleo provocado por innovaciones tecnológicas, de manera que ha de hallarse un tercer, y último, sector de absorción del subempleo y desempleo. Y, naturalmente, tal sector de absorción es la producción agraria de exportación y/o de sustitución de importaciones. También parece claro que ha de llevarse a cabo una importante reforma agraria junto, quizá con la colonización interior para que los pequeños agricultores sean movidos a introducir los cambios tecnológicos necesarios. Más aún, una y otra pondrán más tierra en cultivo en los países en desarrollo, y ello puede ser vital en el período entre el crecimiento en la producción rural por hombre-hora y la aparición de empleo urbano concurrente. Si el primero se detiene, el segundo tal vez no llegue a tener lugar.

195

P A R T E S E G U N D A

COMERCIALIZACION Y PRODUCCION AGRICOLA ESPAÑOLA

CAPITULO IV

LA COMERCIALIZACION AGRICOLA ESPAÑOLA

	<u>página</u>
SECCION 1ª Introducción	197
SECCION 2ª Relaciones del Comercio con la Agricultura	201
SECCION 3ª Los precios agrícolas y los mecanismos para su regulación	212
SECCION 4ª La carta de exportador: un instrumento eficaz	251
SECCION 5ª El sector exterior agrícola español en 1967	262
SECCION 6ª El sector exterior agrícola español en 1968	294
SECCION 7ª El comercio exterior agrario en el I Plan de Desarrollo	310

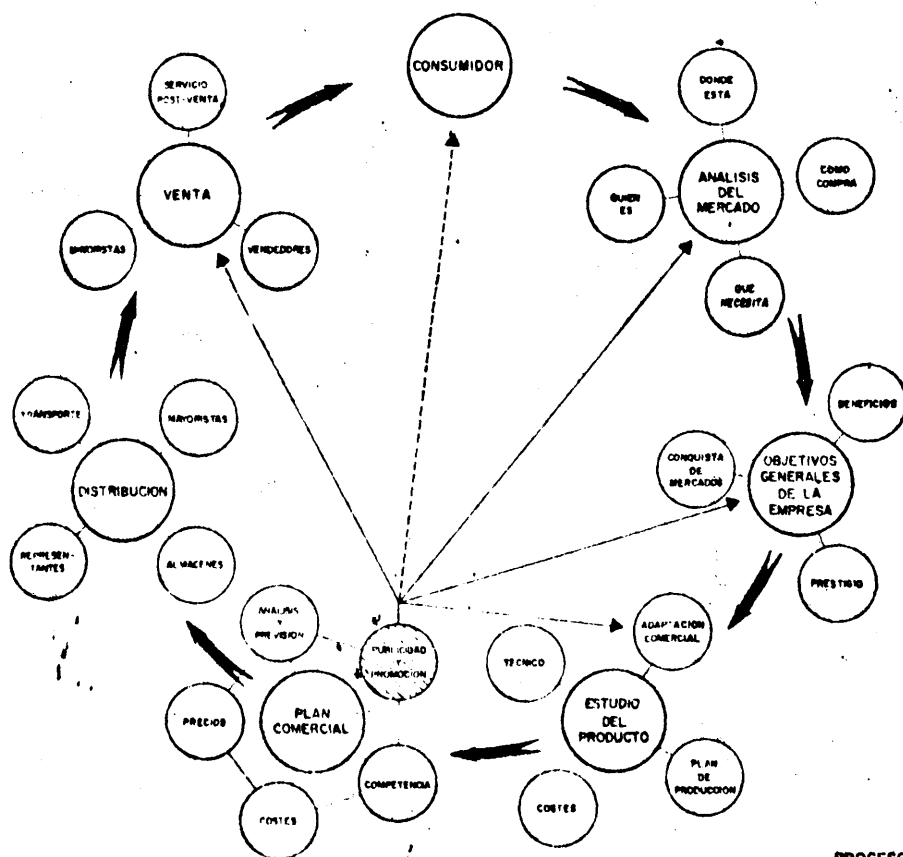
- I - La economía agraria moderna está caracterizada por su creciente dependencia del mercado a través de contactos cada vez más frecuentes y directos . En contraste con épocas anteriores en que el comercio de los productos agrícolas estaba reducido en el mundo a unas pequeñas zonas y a unos pocos productos, predominando el tipo de economía cerrada, tanto en la explotación como en la organización económico política, la situación actual es completamente diferente. Esto se traduce, claro está, en una mayor especialización productiva de las explotaciones agrarias. La explotación agrícola se plantea cada vez con mayor intensidad con vistas al mercado, influyendo sobre él las llamadas explotaciones comerciales.

Otro aspecto de gran interés en los fenómenos de comercialización, es el relativo al aumento del valor de la producción agraria, desde que se obtiene hasta que está en condiciones de su utilización por el consumo, una vez que ha sufrido las transformaciones precisas de carácter industrial y comercial.

La comercialización de los productos agrarios comprende todos los procesos, operaciones y servicios que tienen lugar desde que un producto abandona el lugar de origen hasta que llega a manos del consumidor final. La comercialización es una operación costosa y a veces deficiente, lo que determina márgenes comerciales elevados y poco uniformes.

Un mercado ideal, como el que cabría lograrse a través de una perfecta concurrencia, es evidentemente una abstracción teórica. La realidad está siempre más o menos alejada de esta situación teórica.

Cabe plantearse la pregunta de si la agricultura, considerada en su conjunto, se aleja de este modelo teórico de concurrencia perfecta más o menos que las restantes actividades económicas.



PROCESO COMERCIAL

La agricultura ofrece en un grado máximo el fenómeno de la "atomización" productiva que excluye la formación de la oferta en forma monopolística y, por consiguiente, se aproxima más a los esquemas teóricos que la casi totalidad de las restantes actividades.

Otra característica de los mercados agrícolas es la falta de una agil información sobre la marcha de los mercados y de los precios que en algunos casos se ofrecen. Esta situación ha mejorado en estos últimos años.

9 Las características de la oferta (amplitud del ciclo productivo, rigidez, influencia de los costes constantes, etc.) son variadísimas según los diferentes productos agrícolas. Característica general, pero no exclusiva, de la agricultura.

La oferta agrícola presenta caracteres de variabilidad, consecuencia de factores ajenos a la voluntad humana, de la estacionalidad y de natural deterioro. La primera es conocida; la estacionalidad se traduce evidentemente en una rápida oferta potencial en el momento de la recolección, y es aquí donde la tercera característica, la del posible deterioro de la mercancía, ejerce una profunda influencia.

Desde el punto de vista de la demanda conviene distinguir, aunque sea empíricamente, tres grandes categorías de productos: los que responden a necesidades alimenticias voluntarias; los que constituyen materias primas para las industrias transformadoras. Aunque la distinción entre las dos primeras categorías varía según el tiempo y el lugar, puede considerarse que la demanda de la primera categoría es inelástica, la de la segunda elástica, y la de la tercera es función de las características económicas del producto, si bien los caracteres de elasticidad son tal vez predominantes. La elasticidad de la demanda presenta grandes variaciones según la calidad del mismo producto.

Variación de la demanda en función de la capacidad de compra de la colectividad, distribución de las clases sociales y gustos y preferencias.

Es evidente que cada vez los problemas agrícolas se transforman en problemas mercantiles. Las intervenciones sobre los mercados determinan la conocida divergencia entre los sostenedores de la libertad económica y los amantes de la regulación pública.

Ante las políticas intervencionistas ha de tenerse en cuenta que el precio no es más que lo resultante de un proceso económico; tratar de modificarlo sin que al mismo tiempo se modifique el sistema económico, lleva a una situación de desequilibrio que hace a menudo ineficaces las disposiciones legislativas.

Los sistemas de actuación de la política de precios son por ello muy complejos. De manera general puede admitirse que persiguen, entre otros, los siguientes objetivos:

- 1 - Mayor ingreso para el sector agrario.
- 2 - Mayor seguridad para los agricultores.
- 3 - Orientar las producciones agrarias.

Todos los objetivos anteriores pretenden a su vez lograr se evitando pueda producirse un encarecimiento de los precios al consumidor.

Actuación sobre los precios: Precios indicativos y Precios con garantía.

Para plantear la política de sostenimiento de precios, debe evidentemente apoyarse en algún punto de referencia: algunos países toman como base el nivel de renta que se estima justo asegurar a los agricultores; en otros se basan en investigaciones sobre los costes de producción; otros, por último, utilizan métodos basados en los índices de paridad.

Q 00

Referencia a la regulación de los principales mercados
agrarios en España: productos regulados totalmente y sujetos
a precios fijos; productos con precio de garantía y de produc
ción y comercialización libre y productos de libre comerciali
zación (Referencia capítulos productos y comercialización)

RELACIONES DEL COMERCIO CON LA AGRICULTURA

=====

En teoría, la agricultura se regiría, como todo otro sector, por el mercado, es decir, en virtud de las leyes de la oferta y de la demanda que determinan el precio y éste gobierna a la producción. Sin embargo, de hecho, en ninguna economía son libres los mercados agrícolas. Por cierto que esta anomalía se ha acentuado, precisamente, en la época en que adquirió preponderancia, al menos en las economías más desarrolladas, una vuelta a la dirección económica por el mercado.

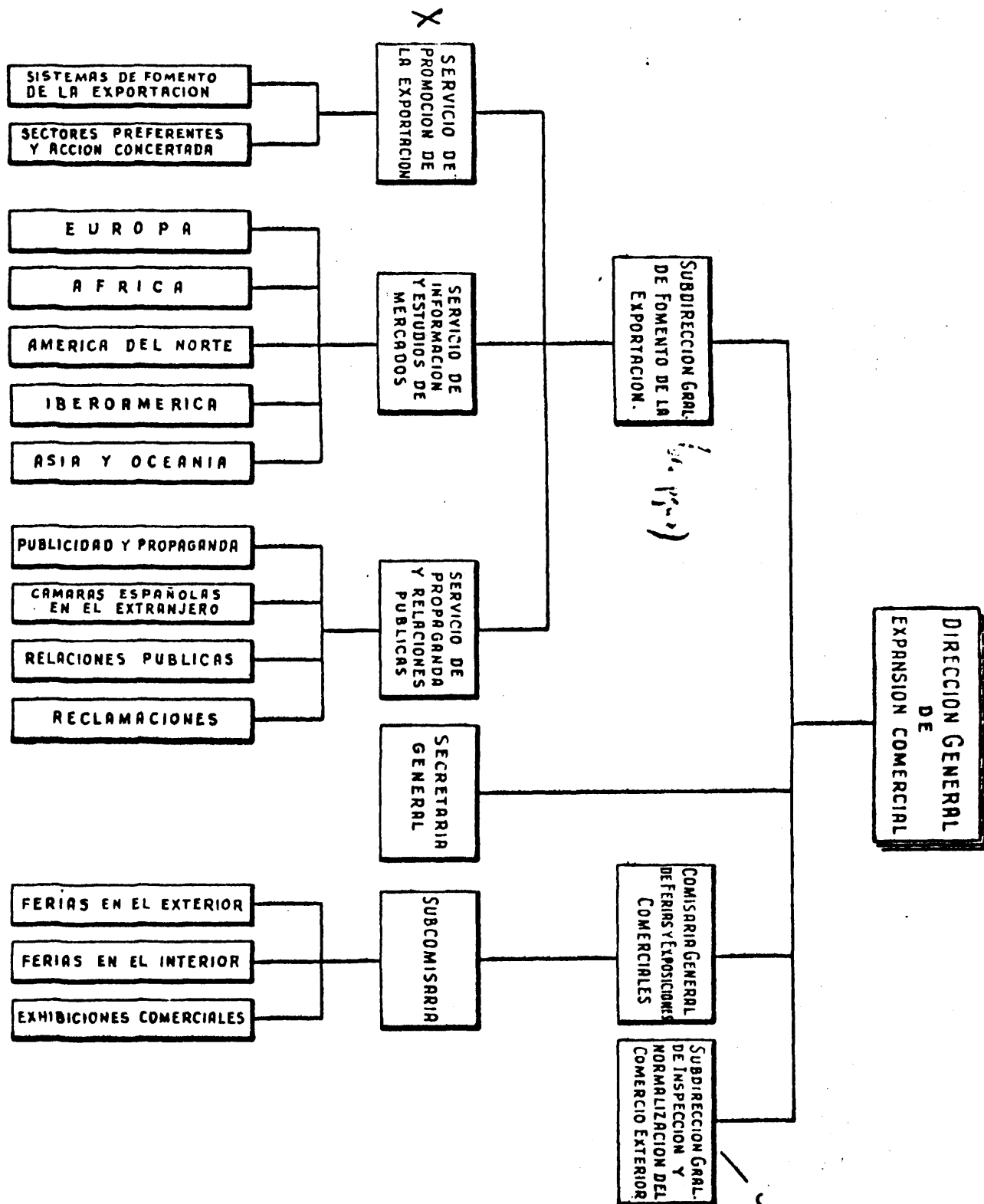
La verdad es que un funcionamiento automático de los mercados agrícolas, entregados a sus fuerzas espontáneas, comporta inconvenientes muy graves que derivan de la naturaleza física y comercial de los productos y, también, de las condiciones de la producción (ciclo vegetativo, irreversibilidad de las operaciones iniciales).

El empresario agrícola -aún suponiéndole informado a tiempo, y bien, que no suele estarlo- se encuentra en la imposibilidad de ajustar inmediatamente el proceso productor a la demanda, cuando la cosecha se encuentra en marcha, es decir, en vegetación. Quizá pueda dedicar la planta o forraje en vez de cosechar el grano, por ejemplo. Pero estas adaptaciones no suelen ser ventajosas y, a veces, son lisa y llanamente imposibles. Por tanto, la regulación se remite a otra cosecha, a un año de distancia, por ejemplo, como consecuencia del efecto dejado por los precios de la cosecha anterior, lo que determina frecuentes escaseces, abandono brusco de cultivos, en forma irracional.

Estas características son desfavorables para el agricultor y muy peligrosas, también, para el comercio que podría servir y sirve, en algunos casos (por ejemplo, la naranja comprada en árbol), de regulador de la producción y amortiguador del riesgo del agricultor.

En segundo lugar, los productos agrícolas tienen, frecuentemente condición perecedera, que obliga al agricultor a venderlos en situación de apremio, creando una oferta masiva en un tiempo reducido.

DE EXPANSION COMERCIAL



Finalmente, el agricultor ofrece productos de consumo inelástico en los que la rebaja del precio tiene escasa influencia en el volumen de venta y, por tanto, en la reducción de las existencias. Por eso, los excedentes agrícolas suelen presentar problemas agobiantes, de tal modo que, las primas más cuantiosas y - aún las simples donaciones, pueden representar una solución aceptable para una economía donde tales excedentes se producen. Pero estos expedientes son de aplicación difícil y aún la simple destrucción de los excedentes puede constituir un problema lleno de dificultades.

Tales son las causas de las tremendas oscilaciones de precios y volúmenes de producción en el sector agrícola y de la propensión espontánea a degradarse de los términos comerciales de la agricultura.

En estas condiciones, la relación entre la agricultura y el comercio no presenta un carácter armónico. Porque los productos - agrícolas, por un lado, son poco "comerciales" (inestabilidad de su condición, rigidez del consumo) y, por otro, son rigurosamente necesarios, lo que los hace propicios a la imposición de precio, al productor y al consumidor. En teoría, y supuesto el juego libre de la oferta y de la demanda, el comercio funcionaría como regulador de la producción, regulador de la oferta mediante la retención de los excedentes para sacarlos al mercado en el momento en que los - precios recuperasen un nivel conveniente y, finalmente, por supuesto, en cuanto distribuidor en el espacio. En este modelo clásico, incluso la pasajera depresión de las cotizaciones, sería la penalización correctora propia del mercado libre. De hecho, el supuesto ha podido funcionar en épocas en que la producción agrícola era bastante rígida, como sucedía en Europa, cuando los fisiócratas reclamaban, y no sin razón, dadas las circunstancias (y aparte de que se referían, al propio tiempo, a otra cosa, a las aduanas interiores), el libre comercio de los granos. Aún, posteriormente, al ir poniéndose en explotación los vastos espacios agrarios de Ultramar, este mecanismo, pese a graves crisis, podía funcionar con relativa eficacia. Pero, más tarde, se introdujo un factor de perturbación de fuerza decisiva: aludimos, precisamente, a la expansión rapidísima de las áreas de cultivo ultramarinas y a la aparición de tío-

204

SERVICIO CENTRAL
DE INSPECCIÓN
DEL COMERCIO
EXTERIOR

**GABINETE TÉCNICO
DE INSPECCIÓN
Y NORMALIZACIÓN
DEL COMERCIO EXTERIOR**

SECCIÓN DE
INSPECCION DE
EXPORTACIÓN

SECCIÓN DE
INSPECCION DE
IMPORTACIÓN

SECCIÓN DE
NORMALIZACIÓN

SECCION
COMERCIAL

SECCIÓN
ADMINISTRATIVA

6-12-27

1. **SE FIRMARON EN**
SOVIET:
 CATALUÑA, A
 GON Y BALER

EFATURA DEL
SOIVRE:
LEVANTE

JEFATURA DE
SOIVRE:
SUDESTE

**JEFATURA DEL
SOIVRE;
ANDALUCIA**

**JEFATURA DEL
SOVIRE:
CANARIAS**

**JEFATURA DEL
SOIVRE:
NORDESTE**

EFATURA DEL
SOIVRE:
NORTE

**JEFATURA DEL
SCIVRE:
CENTRO**

nicas modernas que permiten forzar, con gran rapidez, la producción, incluso en tierras supuestamente "gastadas" y pobres. Al ganar la agricultura en elasticidad de producción, el aparato comercial clásico se mostraría impotente para regular el mercado de productos agrícolas, como hacía en tiempos de escasez, casi permanente.

Este cuadro es el que indujo a los gobiernos a intervenir de varias maneras, en los mercados agrícolas, mediante precios de sostén garantizados por la compra de toda o parte de la cosecha por el Estado o adquisición de excedentes hasta determinado límite, y otros expedientes parecidos. La disponibilidad de un gran volumen de cámaras frigoríficas facilitó las operaciones reguladoras. Sin embargo, las dificultades son muchas y muy graves. En la práctica, por ejemplo, es muy difícil fijar topes razonables para no estimular la aparición de nuevos excedentes: los progresos técnicos contribuyen a este efecto indeseable, como sucede en los Estados Unidos, donde se apeló, con resultados más bien decepcionantes, a - primar la reducción de las áreas de cultivo; pero estas primas sirvieron para financiar una intensificación de los cultivos y de los rendimientos, en una menor superficie, y los excedentes reaparecieron. La especulación fraudulenta, a costa del dinero público, bajo diversas formas, es otra consecuencia de tales mecanismos, pues e estimula el interés en forzar las adquisiciones por parte de la administración, a un precio más o menos elevado, a sabiendas de que el Estado se verá en la necesidad de vender los productos, muy despreciados, a los mismos que se los había cedido al tipo oficial establecido.

Sin embargo, en las condiciones de una agricultura capaz e una considerable elasticidad en la producción, parece indispensable que el Estado intervenga como regulador, pese a los graves inconvenientes del sistema, sea cual fuere su modalidad.

Sin embargo, hay productos en los que la regulación de la autoridad pública es casi imposible: es el caso, sobre todo, de los artículos muy perecederos y, a la par, muy elásticos en la oferta, como las verduras.

...///...

ESTRUCTURA DE LA DIRECCION GENERAL DE POLITICA ARANCELARIA

206

DIRECCION GENERAL
DE POLITICA
ARANCELARIA

SUBDIRECCION
GENERAL DE
ARANCEL NACIONAL

SUBDIRECCION
DE REGIMENES ARAN-
CELARIOS ESPECIALES

SERVICIO DE
ARANCEL
NACIONAL

SERVICIO DE
VALORACIONE

SERVICIO DE
ARANCELES
EXTRANJER

SECRETARIA
GENERAL

SERVICIO DE
REGIMENES
ARANCELARIOS
ESPECIALES

SERVICIO DE
FRANQUICIAS Y
AREAS EXENTAS

SECRETARIA DE
LA JUNTA SUPE-
RIOR ARANCELARIA

SECCIONES 1, 2, 3, 4
ARANCEL DE ADUANAS

SECCIONES 6, 7
ARANCEL DE ADUANAS

- SECCIONES 9, 10
ARANCEL DE ADUANAS

- SECCIONES 8, 11, 12
ARANCEL DE ADUANAS

- SECCIONES 5, 13, 14, 15
ARANCEL DE ADUANAS

1- SECCIONES 16, 17
ARANCEL DE ADUANAS

2- SECCIONES 18, 19, 20, 21
ARANCEL DE ADUANAS

DOCUMENTACION

SECRETARIA DE LA C.I.V.

ARANCELES EXTRANJEROS

ORGANISMOS Y
ACUERDOS INTERNACIONALES

PRODUCTOS
QUIMICOS Y TEXTILES

PRODUCTOS
FARMACOLOGICOS Y MAQUINARIA

PRODUCTOS VARIOS

TRANSPORTACIONES Y EXPOR-
TACIONES TEMPORALES.

FRANQUICIAS Y ONIFICACIONES
ARANCELARIAS.

FRANQUICIAS Y PLAZAS Y
PROVINCIA AFRICANAS

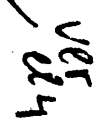
Aquí el remedio -nunca definitivo, sin embargo- debe venir de la técnica en la medida en que ésta es capaz y sea capaz de transformar los productos de perecederos en estables. Y más aún si los transforma en mercancías semejantes, a los efectos de su índole comercial, a las que ofrece la industria. Es el caso de las conservas y de los artículos agrícolas industrializados. En el supuesto teórico de una agricultura, cuyos productos no aparecieran en el mercado, sino transformados de esta forma, los problemas comerciales del sector se habrían modificado profundamente.

En la medida en que una agricultura ofrezca sus productos menos transformados será más débil comercialmente, y los costes de la distribución llegarán a extremos que susciten reacciones vehementes. Sin embargo, márgenes acumulados totales del 100 al 200 por 100, sobre el precio de origen, en productos muy perecederos, son regulares y no justificados, sobre todo cuando la cabecera agrícola se presenta en unidades de producción demasiado pequeñas, dispersas, sin capacidad ni posibilidad de una oferta de mercancías homogéneas o seleccionadas, con graves dificultades de acopio y considerables mermas, así como riesgos excesivos, especialmente si el mercado puede sufrir movimientos depresivos por cualquier causa.

En esta situación, el comercio, a través de los mayoristas abastecedores de las ciudades, propende, por necesidad, tanto como por interés, a modular la oferta con tendencia restrictiva. La alternativa que se les ofrece, en estas situaciones, oscila entre la casi certeza de la ruina bajo la presión de los excedentes o ganancias exageradas si consiguen controlar el mercado y evitar una oferta excesiva.

La creación de mercados nacionales reguladores es un expediente que se supone capaz de atenuar tales inconvenientes, igualmente, el comercio integrado en la producción, por medio de cooperativas. Sin embargo, estos recursos no suelen ser decisivos, pues el problema fundamental, nacido de la condición perecedera del producto, subsiste, y opera en igual sentido y con efectos idénticos, sea cual fuere el órgano comercializador, lo mismo si es un agricultor, una cooperativa o un comerciante o grupo de comerciantes.

208



El remedio integral habría que buscarlo en la misma cabecera del canal, es decir, en la adecuada organización de la agricultura regida por empresas o por cooperativas agrícolas con un alto grado de capacidad técnica no sólo con referencia a la producción, mediante dimensiones y estructuras adecuadas, sino también en orden al proceso de industrialización previa, profunda o sumaria, y de comercialización mayorista. Esta agricultura, bien informada y organizada, estaría en condiciones de producir a bajos costes y de asumir los procesos, indispensables, de selección, preparación, envasado e industrialización. La tendencia sería la de que no apareciesen en el mercado productos estrictamente al natural en el sentido primario de la palabra. El mínimo de transformación sería el envasado de unidades uniformes de calidad y cantidad conocidas, previamente tratadas por refrigeración (estaciones refrigeradoras de frutas y verduras). Esto sería ya decisivo para obtener una comercialización correcta, susceptible de llevarse a cabo en muchos puntos de venta y, también, en establecimientos no especializados, es decir, en diversos canales, incluso tiendas comunes de la alimentación y sin pasar necesariamente por los mercados centrales.

La prueba de que la índole perecedera o, por el contrario, la resistencia de los productos, deciden respecto a la modalidad de comercialización y a su coste la tenemos en la diferencia que media al respecto, en mercancías, como los cereales y las frutas. Los cereales, sea cual fuere el sistema comercial que rija presenta márgenes muy reducidos y no acusan problemas particularmente arduos, con la salvedad del muy grave de los excedentes. Todo lo contrario ocurre con las frutas, cuyos márgenes son muy altos y los problemas -incluidos los de excedentes- más patéticos.

Peró es más: los mismos productos perecederos, cuando -tienen cierta resistencia (por ejemplo, los huevos o, en las frutas, la naranja, que resiste alrededor de quince días sin perder mucha condición) son objeto de un comercio de márgenes moderados, y ello gracias a las posibilidades del envasado, fraccionamiento en cantidades determinadas y venta fuera de los circuitos rígidos y excesivamente especializados. Dicho de otro modo: porque se puede vender con envases o fracciones "standard" y en tiendas comunes de la alimentación, y no sólo en "fruterías" o "hueverías". En estos

dos rasgos está el secreto: fraccionamiento "standard" y envasado y puntos de venta variados y en diversidad de circuitos.

Sin embargo, en ocasiones, una buena organización comercial puede superar, incluso, las dificultades derivadas de la condición perecedera y aún muy perecedera, de un producto. Es lo que se deduce de comparar el mercado de la carne de vacuno y de ovino con el de la carne de pollo, cuya resistencia de condición es, sensiblemente, la misma (si se prescinde de las diferencias relativas a la conservación por el frío que son importantes). Pues bien, la carne de pollo se distribuye con márgenes más moderados que las otras carnes, en parte debido a la organización comercial y cooperativa que rigen en esta mercancía. Se dirá que el producto en cuestión está más industrializado que las otras carnes. Es cierto, dicha circunstancia, sin invalidar lo dicho respecto a la organización comercial, confirma la tesis de que la preparación y, en su caso, la industrialización, es factor decisivo en la solución de los problemas del comercio de productos agrícolas perecederos.

Pero ni siquiera la preparación y la industrialización bastan para resolver, por sí solas, el problema del comercio de productos agrícolas perecederos, entre otras razones, porque no es posible, prácticamente, alcanzar un porcentaje suficiente de industrialización, respecto al volumen total de las cosechas, no sólo a causa de insuficiencias financieras y técnicas, sino, también, en virtud de hábitos de consumo y de reacciones del consumidor que, por lo demás, pueden tener una justificación muy respetable. Pero el hecho es que, sean cuales fueren tales obstáculos, la agricultura sólo podrá realizar las aspiraciones que se manifiestan en ella en la medida en que se adapte a las modalidades de organización, técnicas, y también la mentalidad, propias de la civilización industrial.

Pero la industrialización de la cabecera agrícola (en la hipótesis de que fuera posible sin modificar la estructura misma del sector, a su nivel básico o de dimensión) no resolvería, por supuesto, el problema planteado relativamente al progreso de los demás sectores. Dicho de otro modo: la agricultura misma, en su fase de producción primaria, tiene que adoptar estructuras y téc-

nicas de alta productividad para seguir en su progreso a la industria y a los servicios. Sin esto, la reforma de la cabecera y la del comercio, dejarían subsistir la crisis básica. En suma, la solución está en una reforma y organización agrícola de base, con industrialización de la cabecera, a la que seguirá, ciertamente, un cambio estructural y una reforma del propio comercio. El efecto inverso, es decir, una reforma previa del comercio, sin modificar la cabecera agrícola, aunque no siempre imposible, ni siempre inoperante, será obviamente, mucho menos eficaz cuando no se revele inviable.

En la práctica, la marcha de las cosas, tiende a la realización de este esquema a partir de cierto nivel de desarrollo. La crisis agrícola no hace sino expresar, en diversas formas y mediante crujidos, a menudo dolorosos, el proceso de adaptación que le viene impuesto al sector -y a todos los sectores, incluso el de la distribución- por el crecimiento y el progreso técnico del sistema.

Sobre este tema volveremos en sucesivos capítulos a tratar de las estructuras comerciales y del coste de la distribución.

Los precios agrícolas y los mecanismos para su regulación

La intervención estatal en el proceso de formación de los precios agrarios ha adquirido en los últimos tiempos caracteres muy relevantes. Hoy día se puede decir que no hay ningún país en que los mercados agrarios funcionen con absoluta libertad. Esta restricción de la libre competencia ha ido acompañada de un análisis más real, por parte de la economía, de las circunstancias peculiares que se presentaban en la oferta y demanda agrarias, análisis que ha demostrado la inconsistencia de la opinión de que los mercados agrarios se aproximaban grandemente a los supuestos de la teoría económica clásica. No sólo se alejaban de estos esquemas, sino que entraban de lleno en la categoría de mercados de posiciones dominantes. Pero esta consideración no ha sido la que decidió a un fuerte intervencionismo estatal, sino que esta última ha alcanzado su actual importancia por la constatación, teórica y práctica, de que el mercado no permitía alcanzar los objetivos marcados por la política económica y que incluso libraba en su interior unas fuerzas que se oponían a los mismos.

Llegados a este punto y enfrentados los Estados ante la necesidad de alterar el funcionamiento del mercado, incluso su total control, se prefirió, en la mayoría de los países occidentales, mantener una apariencia de funcionamiento económico de los precios compatible con una cada vez mayor intervención. Este es el proceso que ha llevado a los países más desarrollados a planificar en gran medida su agricultura, a crear unas organizaciones de mercados que tienen más de organización impuesta que de mercado libre.

A medida que los restantes países alcanzan un mayor desarrollo, la necesidad de acudir a tipos similares de medidas se hace más patente. Por un lado, debido a que parecidos problemas aparecen, y, por otro, por la necesidad de protegerse ante la concurren

cia ilícita que los productos de aquellos países les presentan en los mercados mundiales.

De todos modos, así como los objetivos perseguidos varían en función de las respectivas zonas económicas, las medidas aplicadas para su consecución son asimismo múltiples. A esta multiplicidad de las medidas reguladoras de mercados agrícolas hay que añadir su casuismo; ambas características llevan a que la política de precios agrícolas sea, en la mayoría de los países en vías de desarrollo, un abigarrado concepto de normas, faltas de toda coherencia y que obedecen a objetivos generalmente contrapuestos. Una aclaración y ordenación de las finalidades perseguidas es el primer paso que debe dar cualquier país para reformular y racionalizar su política de precios, si quiere que ésta sea eficaz.

La consecución de los objetivos a corto plazo, que generalmente se concretan en estabilizar los precios, no debe contraponerse a la de los perseguidos a largo plazo, que normalmente consisten en adecuar convenientemente la producción y mejorar la renta relativa de los agricultores.

La intervención sobre precios y mercados puede dar frutos positivos si se tienen en cuenta estas consideraciones. Pero no debe pretenderse que la simple actuación sobre el mercado resolverá los principales problemas que se plantean a los países en vías de desarrollo. El mercado solo refleja los condicionantes y limitaciones de la producción y de la demanda, y únicamente con medidas que afecten directamente a estas magnitudes podrán lograrse los objetivos perseguidos a largo plazo. En este sentido puede afirmarse que la política de precios representa el papel de condición necesaria, pero no suficiente; su efecto positivo radica más en proporcionar a los agricultores una idea clara sobre la evolución deseada de los mercados y en darles un relativo margen de seguridad para que programen sus decisiones. El que realmente se adapten o no a estas directrices está influenciado por más factores que los que puede manejar una política de precios.

Las medidas básicas deben, sin embargo, tomarse a nivel de la explotación, principalmente. Una variación de la infraestructura que proporcione mayor elasticidad a las alternativas producidas (caso de la transformación de secano en regadío); una mejor distribución del tamaño medio de la explotación; una labor concienzuda en investigación y extensión agraria... Sobre estas y otras actuaciones similares debe basarse la política agraria y no sólo sobre intervenciones en los precios. También en el ámbito del mercado pueden utilizarse medidas que permitan a los agricultores el mantener sus rentas en un ulterior estudio de desarrollo; tal es el caso del fomento de cooperativas de venta y transformación de los productos agrícolas, que además de favorecer un paso ordenado de la población agraria a otros sectores tendría efectos beneficiosos para las mismas rentas.

Dentro de las medidas específicas de precios hay que señalar que no basta con programar límites a las oscilaciones de precios si no se cuenta con medios materiales para actuar decididamente sobre las mismas. En este sentido, la creación de una infraestructura comercial sólida es la condición primera para que la intervención sea real (existencia de adecuados almacenes, redes frigoríficas...).

La formación de los precios agrícolas: peculiaridades de la actividad agraria y su incidencia sobre los precios

Los mercados agrarios han sido considerados con bastante frecuencia como los mas próximos a los esquemas diseñados por la teoría económica clásica. Las más de las veces, esta pretendida semejanza deriva de la visión, relativamente superficial, con que se encaraban algunas de las características de este mercado. Así, por un lado, se señalaba la atomicidad y carácter concurrencial de la oferta agraria, manifestada en el gran número de agricultores incapaces de influir individualmente, tanto sobre la cantidad ofrecida como sobre la formación de los precios.

Por el otro, aparecía una gran masa de consumidores desligados entre sí y cuya demanda, considerada aisladamente, constituía un despreciable porcentaje de la total. De esta situación se deducía que los mercados de productos alimenticios funcionarían de un modo similar al prospectado por la teoría de la competencia perfecta. Los precios, flexibles tanto al alza como a la baja, se formarían a corto plazo con la intersección de las dos variables independientes -oferta y demanda- y a largo plazo determinarían las variaciones de la producción necesarias para adaptarse a la demanda. El marco liberal era el más apropiado para la consecución de los objetivos deseados.

Sin embargo, la realidad difería bastante de esta situación. La producción agrícola no aparecía muy flexible a las órdenes que impartía el mercado, con lo que se presentaban fenómenos de superproducción en ciertos sectores acompañados de escaseces en otros. La historia económica del pasado siglo y de parte de éste está llena de ejemplos demostrativos de la incapacidad del mercado para asegurar de modo eficiente la distribución de los productos agrícolas, ya que coexistía la destrucción de cosechas para evitar los derrumbamientos de precios con la existencia de grandes masas de población hambrienta.

El mismo carácter competitivo y concurrencial que se atribuía a los mercados agrarios ha ido perdiendo sustantividad a medida que éstos se ampliaban y se imponían fuertes organizaciones comerciales. De todos modos, el proceso de distribución desde el agricultor al consumidor nunca ha sido tan neutral como lo consideraba la teoría económica; ya que el intermediario, con su mayor poder económico, ha actuado frente al productor como un verdadero oligopolista de demanda; en los momentos actuales, y por las causas más arriba apuntadas, esta situación oligopsónica va siendo cada vez más marcada.

Otra de las circunstancias que impidieron un funcionamiento eficaz del mercado deriva, según Milhau, del carácter precapitalista de la explotación agraria. El campesino reacciona en

menor medida que el empresario industrial ante el móvil creamatístico, y en sus actuaciones tiene gran importancia la tradición; además, las posibilidades de actuar a través de cálculos económicos son más reducidas por su gran dependencia de variables externas incontrolables y por el sistema productivo empleado.

El hecho que aquí interesa destacar es que la intervención sobre los mercados agrícolas va siendo cada vez más intensa; la realidad se separa en mayor medida del marco liberal en que los concibió la economía clásica. La "laissez faire" ha sustituido una actuación decidida de los poderes públicos. Esta situación, que ya ha impregnado el conjunto de la actividad económica, alcanza una mayor intensidad en el sector agrario, intensidad que parece aumentar al compás del desarrollo. El caso de los Estados Unidos, y especialmente del Mercado Común, son bien aleccionadores en este sentido: con sus economías basadas sobre los principios liberales (admitiendo sin embargo, mayor participación del Estado en la economía), han adoptado unas políticas fuertemente intervencionistas sobre los mercados agrarios, reduciendo considerablemente el libre juego de las fuerzas económicas.

La cuestión se coloca, pues, en observar si esta actuación estatal sobre las variables que determinan el precio, o directamente sobre esta misma magnitud, tiene su explicación en determinadas características propias y específicas de los mercados agrarios o, en cambio, obedece al mantenimiento de soluciones de emergencia, por ejemplo, derivadas de los años de guerra o de depresión. Creemos que es la primera explicación la más plausible, como intentaremos probar a continuación.

Características específicas de la oferta y demanda agrarias

a) A corto plazo.

En el corto plazo, la variable fundamental para la determinación de los precios agrarios es la oferta, siendo su principal característica la de la irregularidad. En efecto, la produc

ción anual mantiene una gran dependencia de factores atmosféricos y biológicos que determinan importantes oscilaciones en los rendimientos; con ello, las cosechas anuales varían notablemente y con independencia de cualquier plan preconcebido, ya que, como señala Schultz, a corto plazo y para la mayoría de los cultivos, los factores empleados son prácticamente constantes. Por tanto, los agricultores no pueden hacer previsiones apropiadas, a corto plazo, en relación con su producción, al contrario de lo que ocurre en la industria, en que las variables incontroladas prácticamente no alteran las expectativas de producción.

Otra característica importante de la oferta agrícola es su discontinuidad en el tiempo; en efecto, el rígido ciclo biológico con que trabaja el sector determina que la cosecha se recolecte generalmente una sola vez al año y en un corto intervalo de tiempo; esta estacionalidad provoca importantes dificultades a los productores, tanto técnicas (carácter perecedero de muchos artículos) como financieras (necesidad de contar con almacenes, cámaras frigoríficas...), a las que el agricultor individual no puede atender las más de las veces.

Ciertamente, la irregularidad y estacionalidad de las producciones agrarias varían notablemente de intensidad, según las peculiaridades de cada provincia, del medio físico, de las condiciones técnicas y del mercado. Así, la semiindustrialización de algunas producciones ganaderas (aves, cerdo...) reduce notablemente la incidencia de factores exógenos; igual efecto provoca el empleo de los considerables medios técnicos puestos a disposición de la agricultura (productos fitosanitarios, mejoras para la conservación de ciertos artículos, producciones e invernaderos...). La mayor extensión geográfica de los mercados determina también una limitación a la irregularidad y estacionalidad de la oferta, al compensarse las buenas y malas cosechas y escalonarse relativamente en el tiempo.

A pesar de todas estas puntualizaciones, las dos características señaladas de la oferta agraria siguen manteniéndose en pie, al menos para la generalidad de los productos.

Por lo que respecta a la demanda, la principal nota distintiva es su rapidez a corto plazo. La casi totalidad de la producción agraria se destina a la satisfacción de las necesidades alimenticias; ahora bien, estas necesidades son relativamente limitadas y su ampliación en el período corto sólo puede realizarse de modo muy reducido y no de una forma global. Este carácter limitado de las necesidades alimenticias ya había sido observado por los clásicos; así, Adam Smith lo contraponía al deseo prácticamente ilimitado de otros bienes y servicios. La formulación teórica de esta realidad se conoce con el nombre de ley de Engel, que se expresa diciendo que cuando aumenta la renta, los gastos en alimentación crecen en una proporción menor, o bien que la elasticidad demanda-renta de los productos alimenticios es inferior a la unidad. Esta característica parece que es comúnmente aceptada cuando se considera globalmente la demanda alimenticia y para la mayor parte de los artículos que la componen; los datos estadísticos al respecto confirman esta aseveración.

De todos modos, el peso real de esta condición sobre la demanda agraria varía según el nivel de renta de la colectividad y según su distribución; así, una elevación de los ingresos de una población situada a un nivel cercano al de subsistencia provocará ciertamente un aumento sustancioso en la demanda de alimentos, aunque seguramente este incremento se dirigirá cada vez en mayor medida más hacia una mejora cualitativa que cuantitativa de la dieta.

También hay que señalar que la baja elasticidad renta no es uniforme en todos los productos agrarios, sino que hay una extensa gama de bienes que tienen elasticidades relativamente elevadas. Marc Latil señala entre estos últimos, y para ciertos niveles de renta, algunos productos transformados, bien por el mismo sector, como ocurre con la carne, o bien por industrias extraagrarias, como es el caso de los zumos de frutas.

219

Otro factor que, a corto plazo, puede provocar desplazamientos en la curva de demanda, son los precios; para medir la incidencia de estas variaciones se acude al conocido concepto de elasticidad demanda-precio. Aunque en este caso la existencia de datos estadísticos es considerablemente menor, puede afirmarse que la mayor parte de los productos alimenticios son bienes inferiores, o sea, con una elasticidad-precio negativa. Este hecho refuerza el carácter rígido de la demanda a corto plazo, anteriormente señalado.

b) A largo plazo.

Mientras que la oferta agraria se caracterizaba a corto plazo por su irregularidad, a largo plazo la nota más sobresaliente es su inercia, su relativa rigidez. En principio, la producción agraria se ve más afectada que la industrial por la ley de rendimientos decrecientes al contar con un fuerte factor limitativo, como es la tierra; asimismo la existencia en este sector de un mayor número de empresarios-propietarios proporciona en principio una escasa flexibilidad al factor trabajo, dificultando el espíritu de innovación. Esta característica de la inercia hay que matizarla convenientemente, especialmente por lo que respecta a la consideración de la tierra como factor fijo. La experiencia diaria nos demuestra hasta qué punto pueden elevarse los toques de rendimiento de una misma extensión superficial con el empleo de los medios técnicos disponibles; un ejemplo bien patente nos lo proporciona la transformación de secano en regadío. La tierra ya no puede considerarse, como hacían los clásicos, como un factor fijo y limitativo del desarrollo, sino como un elemento dinámico que absorbe el capital a ella incorporado.

La escasa adaptabilidad de la oferta a las condiciones del mercado también puede explicarse por las dificultades técnico-productivas de la agricultura que limitan grandemente las variaciones del capital fijo.

La demanda agraria se ve afectada a largo plazo principalmente por dos causas: las variaciones de la población y las de la renta. El crecimiento de la población juega como factor positivo que hace aumentar la demanda alimenticia en términos absolutos; la cuantía de este incremento depende tanto del nivel inicial de desarrollo del país como de la tasa de crecimiento de la población. El carácter decreciente de esta última, observado en los países desarrollados, parece indicar que su influencia será paulatinamente menor.

El aumento de la renta parece ser que aún juega un papel menos relevante, en las variaciones de la demanda, que el de la población. Como ya señalábamos anteriormente, la ley de Engel impone un rígido obstáculo al aumento de los gastos alimenticios considerados en su conjunto. A medida que la renta crezca, el punto de saturación de las necesidades alimenticias estará más cercano, con lo que la demanda se estabilizará a un determinado nivel. Naturalmente, este límite está aún muy lejano para la gran mayoría de la población mundial, ya que presupone un desarrollo continuado y con equidad distributiva; pero a la larga toda sociedad económicamente dinámica se encontrará con esta estabilidad de la demanda, cuya variación dependerá ya solamente del aumento de la población. A plazo más cercano, la mayoría de las agriculturas nacionales se enfrentará aún con una demanda creciente en términos absolutos.

Si de un aspecto puramente cuantitativo y global de la demanda alimenticia pasamos a una visión cualitativa y parcial, las conclusiones son diversas. En efecto, con los aumentos de la renta se va produciendo un cambio en la orientación de la demanda: de consumir alimentos inferiores se pasa a adquirir productos de mejor calidad, de mayor elasticidad-renta, como es el caso, ya señalado, de las carnes, frutas y conservas; la extensión de los conocimientos dietéticos también producirá un efecto similar. Más adelante trataremos con mayor extensión de las consecuencias que para la renta agraria tiene este cambio de orientación de la demanda.

Resumiendo este apartado, podemos señalar que las principales características, tanto de la oferta como de la demanda agrarias, son las siguientes: a corto plazo la oferta es irregular y estacional, mientras que a largo es rígida; la demanda, en cambio, es en el periodo corto eminentemente rígida y a largo tiende a ser estable, globalmente considerada, pero con notables cambios de orientación en su interior.

No creemos necesario insistir sobre el hecho de que estas cualidades son, en los términos generales aquí tratados, específicas de las variables agrarias, en oposición a las de los restantes sectores. El hecho de que, por el momento al menos, el sector agrario no tenga otra opción, y misión, que producir alimentos, en tanto que los demás sectores tienen una posibilidad inicialmente ilimitada de producir cualquier tipo de bienes o servicios, nos exime de entrar en mayores distinciones, especialmente por lo que se refiere a las características de la demanda. Con estas afirmaciones no queremos, sin embargo, pasar por alto el caso de los productos agrarios para la utilización industrial; seguramente en ellos la demanda reacciona de modo algo distinto -al menos a plazo medio- al aquí enunciado, pero tanto su escasa entidad en la producción total como el mantenimiento en estos casos de las características generales señaladas para la oferta agraria, hacen superfluo a efectos de la presente tesis el dedicarles mayor atención.

El mecanismo de los mercados agrarios

Las características diferenciadoras de la oferta y demanda de productos agrarios lleva a una serie de consecuencias económicas en la formación de los precios que conviene analizar con algún detalle.

A corto plazo la variable fundamental para la determinación del precio es la producción anual, ya que la demanda es

rígida. Ahora bien, el hecho de que las cosechas presenten una acusada variabilidad en sus rendimientos debido a la influencia de factores aleatorios, de tipo climático o biológico, impide al agricultor realizar el ajuste de su producción que permita hacer frente a la caída de los precios. Al contrario de lo que ocurre en la industria, en la agricultura cada ejercicio económico equivale a embarcarse en una aventura en la que hay que apostar la mayor parte de los medios necesarios al principio, para obtener un resultado desconocido al final; la misma estacionalidad de la producción impide una adaptación de la oferta en el periodo corto.

El encontrarse una demanda rígida con una oferta variable provoca no sólo unas notables variaciones de precios, sino que incluso estas oscilaciones son de mayor intensidad que las presentadas en la producción. Este comportamiento de los precios es bastante específico de gran parte de los productos agrícolas y se conoce con el nombre de "efecto King", que señala cómo el valor de una cosecha disminuye cuando la producción aumenta, y viceversa, y que, por tanto, las variaciones de precios son más que proporcionales a las variaciones de las cantidades producidas. La comprobación estadística de este efecto señala su elevado grado de verdad, aunque hay que tener en cuenta la incidencia del comercio exterior y la importancia de los "stocks"; dado, sin embargo, que la política estatal ha tendido a favorecer generalmente a los consumidores hasta épocas muy recientes, el efecto King ha jugado principalmente su papel en las épocas de grandes cosechas.

Estas variaciones más que proporcionales de los precios se ven notablemente incrementadas por el efecto de transmisión del sector comercial. El carácter bien cuantificable de los costes de distribución y la presencia de amplios sectores dominados por situaciones oligopolísticas, amplifican notablemente las bajas de precios aparecidas en los mercados de consumo a los de producción.

223

La misma flexibilidad de los precios agrarios a corto plazo señala otra característica diferenciadora con la industria, a saber, la importancia secundaria de los costes agrarios en la determinación del precio. Schultz indica cómo los insumos utilizados en la explotación no varían prácticamente de una campaña a otra; esta estabilidad a corto plazo puede admitirse como equivalente a estabilidad en los costes, lo que prueba la desconexión existente entre precio y coste en agricultura. Contribuye a esta situación la imposibilidad de calcular en la explotación agraria un coste ex-ante por la indeterminación de la producción, afectada por fenómenos aleatorios; incluso el coste ex post plantea notables dificultades para su cálculo (por el carácter familiar de la explotación, por la preponderancia del policultivo, por dificultades de calcular el auto-abastecimiento...). Así, pues, mientras que la industria opera esencialmente con precios de coste, la agricultura lo hace con precios de mercado, precios que además se ven influenciados por los efectos no proporcionales ya expuestos.

Sin embargo, conviene aclarar que a más largo plazo ni siquiera la agricultura puede trabajar con precios totalmente desligados de los costes de producción y que se dirigirá más o menos lentamente hacia los artículos que mayor relación precio-coste presenten.

Si a corto plazo la característica más notable de los mercados agrarios consiste en las fuertes oscilaciones de precios, a largo plazo el problema se plantea en la dificultad de adaptación de la oferta a los cambios de orientación de la demanda. Nuevamente encontramos un comportamiento divergente en las variables agrarias, ya que la demanda, dentro de un nivel globalmente estable, sufre en el periodo largo notables alteraciones en su composición interna; por el contrario, la oferta es escasamente flexible ante las nuevas realidades del mercado, rigidez debida tanto a imposiciones del medio natural como al carácter precapitalista de la explotación agraria; el agricultor mira

preferentemente hacia atrás, reacciona más por lo que ocurrió que por las expectativas futuras.

Naturalmente, con estas perspectivas es muy dudoso que el simple mecanismo del mercado pueda determinar un equilibrio satisfactorio a largo plazo y ello sin que se provoquen cuantiosos despilfarros.

Creemos que ya quedan suficientemente esbozados los inconvenientes que el mercado, dejado a su libre y ciego funcionamiento, provoca en el caso de los productos agrarios. Con ello ya tenemos planteada la justificación de la intervención estatal, pero antes de entrar con más detalle en la misma queremos referirnos brevemente a otro hecho importante que ha obligado a variar los supuestos con que aquélla se realizaba. Nos referimos a la disminución de las rentas agrarias.

A medida que un país se desarrolla, la renta agraria pierde importancia relativa en la renta nacional. Marc Latil presenta un abundante material para la comprobación de este hecho, que tiene lugar tanto en las naciones eminentemente industriales como en las grandes exportadoras de productos agrarios. El mismo tratadista señala como causas esenciales de este fenómeno el carácter poco elástico del consumo alimenticio, que lleva a un descenso relativo de los gastos en alimentos, y al crecimiento de la parte de estos gastos que van a parar a manos de los comerciantes e industriales. Este último efecto tiene lugar tanto a través de la orientación de la demanda hacia productos más transformados y standarizados, como al aumento del porcentaje sobre los ingresos brutos que los agricultores deben destinar a la compra de medios de producción extraagrarios.

Más importante resulta el hecho de que la disminución de la población activa agraria no sea de la suficiente entidad como para impedir un decrecimiento de la renta de los agricultores en relación con la percibida en los otros sectores. El campesino ha llegado a recibir una renta inferior, en algunos

casos, a la de un obrero industrial, y el carácter con que esta situación se repite, sobre todo en los países que basaron su desarrollo en la industria, hace pensar en que es un fenómeno crónico; y ello a pesar de las políticas nacionales tendientes a contener este proceso. En efecto, las medidas tomadas hasta el momento (precios de sostén, mejoras de estructuras...) han demostrado que su único valor consiste más en contener la disminución del nivel de paridad que en alcanzar la igualdad absoluta.

De todo lo expuesto ya pueden deducirse las críticas que los mecanismos de mercado han provocado en múltiples ambientes, justificando con ello la intervención pública. Dentro de esa tónica general, favorable a la acción estatal en los mercados agrarios, hay múltiples discrepancias en fijar los límites de la intervención. Por un lado, una posición relativamente liberal que, mostrándose de acuerdo con la necesidad de reducir las fuertes oscilaciones de precios, consideran que el mercado aún debe jugar un papel esencial en la orientación de los recursos productivos; señalan la rigidez propia de las medidas estatales, aduciendo los elevados costes en que éstas incurren y los escasos resultados obtenidos.

Para otros tratadistas, en cambio, la intervención accidental y limitada no afecta a la marcha de las variables perturbadoras del desarrollo agrario. Según esta opinión, el proceso de crecimiento lleva inexorablemente a una disminución de la importancia de la agricultura y a la depresión de las rentas agrarias; las medidas para contener esta situación llevan a convertir a la explotación agraria en una empresa subvencionada. De aquí deducen la incongruencia del sistema económico liberal y la necesidad de socializar plenamente el sector.

Una opinión más moderada indica que, aun manteniendo la institución del mercado, la economía moderna exige armonizar ex ante las decisiones de producción con la escala de preferencia de los consumidores; con ello se evitarían los despilfarros y se aceleraría la adaptación de la oferta a la demanda, armonizando

nizando las individuales y rutinarias decisiones del agricultor. Para ello el medio más eficaz consistiría en crear una organización nacional de mercados que permita conjugar los elementos positivos del mercado con los de la intervención.

La elección de uno u otro tipo de intervención no puede someterse a un juicio totalmente objetivo, aunque solamente sea porque depende del medio socioeconómico nacional y del grado de desarrollo alcanzado por la respectiva economía. En el siguiente capítulo podremos comprobar la verdad de esta afirmación al estudiar la gran variedad de las políticas agrícolas nacionales.

Las políticas nacionales de mercados agrarios

Si de una simple exposición de los esquemas, más o menos teóricos, que justifican la intervención estatal en la formación de los precios agrarios, se pasa a la observación de la realidad de los mercados agrarios, quedan ampliamente justificadas aquellas premisas.

Resulta, en efecto, difícil encontrar hoy día un Estado que no presente alguna modalidad de protección sobre los productos agrícolas. Y, naturalmente, de la extensión de estas medidas se pueden sacar ya dos conclusiones iniciales: la primera, que satisfacen una verdadera necesidad; la segunda, que para gran parte de los productos alimenticios el llamado "precio del mercado mundial" no equivale al "precio del mercado libre", sino que viene muy influido por la intervención estatal o paraestatal de los principales países exportadores. Este segundo punto matiza convenientemente el escaso realismo de las políticas nacionales que concedan una fe excesiva a los precios mundiales como definidores absolutos de la capacidad competitiva de sus agriculturas.

Además de las conclusiones apuntadas queremos señalar en este capítulo la multiplicidad de medidas con que cuentan los poderes públicos para actuar directa o indirectamente sobre

los precios agrarios. El carácter nacionalístico con que éstas se aplican también es una enseñanza para no caer en las redes de los manifiestos utópicos que promueven la liberalización plena de las agriculturas nacionales. Ciertamente, el objetivo de incrementar el comercio internacional y promover la anulación de las trabas existentes a la especialización mundial son metas muy deseables, pero su consecución debe lograrse a través de acuerdos multilaterales que prevean la desaparición de los actuales y falseados mecanismos de mercados, sobre todo por parte de los países más desarrollados. El lanzarse un solo país por la vía liberalizadora puede en algunos momentos estar justificado, pero cuidando siempre de no dejarse atrapar por las redes de un liberalismo que todos predicán y nadie practica.

Principales modalidades de la intervención estatal: aspectos generales

Aunque las políticas de intervención de los precios agrícolas no se ajustan exclusivamente a un concepto estricto de política de mercados -objeto primordial de este trabajo-, su importancia e incidencia sobre los precios obligan a considerarlas en su conjunto. A tal fin, seguiremos en sus líneas generales los informes del grupo de trabajo de expertos en medidas de sustentación agrícola. Con estos estudios, la F.A.O. pretendía obtener un cuadro armónico de los dispares sistemas de sustentación de precios empleados y de sus principales efectos.

El principal objetivo de las medidas de sustentación consiste en dar a los agricultores una protección contra los peligros que proporcionan las fluctuaciones agudas de los precios agrarios, oscilaciones que generalmente son a la baja. A esta finalidad estabilizadora hay que añadir otra protectora

que tiende a asegurar una renta más alta a los agricultores. Con estos dos objetivos, que podrían calificarse de fundamentales, no terminan las finalidades que pueden perseguir las medidas sustentadoras. Otras veces se pretende aumentar la producción agraria nacional, en su conjunto o sólo de ciertos productos, como medio de mejorar la balanza comercial o simplemente por consideraciones extraeconómicas (por ejemplo, como medida de seguridad nacional).

Históricamente, las primeras medidas de sustentación agrícola que se aplicaron fueron las que directamente no entrañaban ninguna garantía de precios y en especial las basadas en la regulación del comercio exterior (derechos a la importación, restricciones cuantitativas...). La mayoría de las veces se trataba de ampliar al sector agrícola la protección aplicada al sector industrial, aunque en algunos casos esta actuación se presentaba con variantes específicamente agrícolas (por ejemplo, los cupos de estación y los precios mínimos). En la actualidad aún se utilizan estas medidas, sobre todo para los productos perecederos, aunque por regla general se emplean para reforzar las garantías de precios.

En los últimos tiempos y para evitar los inconvenientes que planteaba la extensión de los sistemas de garantía, especialmente los riesgos de una superproducción y los elevados gastos en que aquéllos incurrieran, se va dando una mayor importancia a las medidas que pretenden elevar los ingresos agrarios sin actuar directamente sobre los precios. De este modo, el problema de las rentas agrarias se ataca con una mayor profundidad y con una visión más dinámica, ya que se atiende a los fenómenos de base -al nivel de explotación- que son los que determinan la formación de la oferta y que a la larga provocarán el crecimiento sostenido y autónomo del sector, evitando que la agricultura se convierta en el pariente pobre y retardario del progreso económico.

Conviene destacar en este sentido las medidas dirigidas a lograr una mejor estructura (reforma agraria, concentración parcelaria, regadíos), las puramente técnicas (investigación, enseñanza), los seguros de cosechas y ganados y los que tienden a proporcionar créditos adecuados a las especiales características del sector. Sin embargo, para que estas medidas sean efectivas hay que contar, además, con ciertas garantías de precios.

De todos modos, los sistemas más empleados son los basados en garantías de precios: aparecieron por primera vez con las dificultades dimanantes de la primera guerra mundial, sobre todo en los países en guerra. En el decenio de 1930 volvieron a renacer a causa de la gran depresión; en esta época se aprobaron en USA las leyes de sustentación de precios que, con mayores o menores variaciones, han constituido la base de la política agrícola de este importantísimo país productor. Finalmente, la segunda guerra mundial y el período de escasez que le siguió, ha provocado la enorme extensión de las garantías de precios que, superado su primer objetivo de evitar alzas en el coste de vida, se han empleado cada vez más para incrementar las producciones nacionales o para mantener los niveles de los ingresos agrícolas. Dado que la implantación de estos sistemas no se ha realizado de modo uniforme y racional, sino atendiendo la mayor parte de las veces a motivaciones coyunturales, en la mayoría de los países los niveles fijados a los precios pecan de un exceso de improvisación; esta situación ha dado lugar a una multiplicidad de intervenciones, no del todo armónicas, y a restar eficacia a la pretendida seguridad ofrecida a los agricultores.

Con la finalidad de paliar los inconvenientes que sobre las expectativas agrarias ofrecían estas soluciones de tanteo, algunos países han utilizado métodos de fórmula para la deter

minación de los precios garantizados. Téoricamente, estos mé todos son más apropiados para dirigir las expectativas de los empresarios agrarios, ya que les proporciona una serie de datos bastante objetivos a los que atenerse para planear sus inversio nes. La realidad, sin embargo, ha demostrado que la aplicación de las fórmulas provocaba muchos inconvenientes; así, algunos países se han visto obligados a mantenerlas en suspenso por los alicientes que daban a la inflación; generalmente se apli caban con excesiva rigidez y complejidad; además, a largo pla zo tenían que sufrir numerosas correcciones que las adaptasen a las variantes condiciones productivas y a las alteraciones de la demanda. A continuación ilustraremos algunas de las principales fórmulas utilizadas.

La fórmula de la paridad, según como se empleaba en USA y en Japón, pretende mantener el poder de compra de un produc to; su mayor ventaja consiste en que es de fácil cálculo, pero necesita continuas adaptaciones para que no dé excesiva prepon derancia a productos que han sido afectados negativamente por los cambios de orientación en la demanda.

La fórmula de los costos de producción intenta basar el nivel de sustentación de algunos productos básicos con las variaciones de un índice que abarque los principales costes. Ya vimos con anterioridad lo difícil que resultaba el cálculo de los costes de un producto, dificultad agravada al emplear esta fórmula porque debe acudir se a un cierto tipo de explota ción que sirva como modelo. La aplicación de este criterio del coste ha llevado en muchos países a mantener una política de precios cada vez más costosa y alejada de la realidad de los mercados, a la vez que con la excusa de sostener a la pequeña explotación se perpetuaba una estructura ineficaz.

Tradicionalmente, los tipos de precios garantizados más utilizados son los siguientes:

231

a) Precio mínimo garantizado: fija solamente un límite inferior a las oscilaciones del precio del producto; es el tipo de intervención que afecta menos al mecanismo del mercado; presupone la existencia de un organismo oficial que intervenga cuando las cotizaciones descienden del mínimo garantizado; no tiene en cuenta el interés del consumo, al menos a corto plazo.

b) Escalas de precios garantizados: fija unos tópes mínimos y máximos a las oscilaciones de precios; atiende tanto al interés del consumidor como del productor.

c) Precios fijos: existe un precio único para el producto que, además, es generalmente comercializado por organismos estatales o paraestatales.

Naturalmente, la efectiva protección que a los agricultores proporcione uno de estos sistemas depende en último término de los niveles efectivos a que se fijan los precios y no tanto del tipo escogido.

La aplicación de las garantías de precios puede hacerse, a grandes rasgos, bien con la regulación de los suministros al mercado, o bien con métodos financieros. Dentro de la primera categoría, los métodos más utilizados son los siguientes: reservas amortiguadoras, regulación de las importaciones o de las exportaciones, restricciones a la producción y la desviación de excedentes hacia otros usos. Dentro de los llamados métodos financieros destacan, por su extensión, las primeras compensatorias, los fondos de nivelación o estabilización, los impuestos de exportación y multiplicidad de cambios y los contratos a largo plazo.

Un aspecto muy importante para decidir sobre la conveniencia de implantar un determinado método de sustentación, sobre todo en los países en vías de desarrollo, lo constituye la contestación a la pregunta de ¿quién pagará los gastos de sustentación? Generalmente, éstos recaerán preponderantemente

sobre los mismos agricultores o bien sobre los consumidores nacionales (directa o indirectamente a través de los fondos estatales). Las peculiares condiciones en que se encuentra cada país y, sobre todo, la relación entre agricultura y otros sectores que se haya establecido como meta de su política general, servirá para determinar, no sólo el grado de intervención de los mercados agrarios, sino incluso el método aplicado de sustentación, en función de la procedencia de los gastos de sostén.

La incidencia de las medidas de sustentación pueden recaer, también, en determinadas condiciones, sobre los productores y consumidores extranjeros.

Debido a que la intervención en los mercados agrarios depende tanto del nivel de desarrollo de un país como de su estructura sectorial, se han intentado establecer diversas clasificaciones en función de estos puntos de vista. Naturalmente, éstas no pueden tomarse como totalmente exactas y solamente indican unos rasgos esenciales de las políticas agrícolas nacionales más recientes. Así, según R. Pouzet, los procesos de intervención más comunes se ajustan a la siguiente clasificación por países:

1) Países industriales sin recursos agrícolas importantes: en los que se mantienen, por un lado, unos precios altos a sus agricultores (que representan un bajísimo porcentaje de la total población activa y se dedican a producir algunos productos considerados esenciales o una parte mínima del consumo nacional); por otro lado, los precios al consumo son muy bajos. Esta doble actuación implica que la mayoría de los alimentos consumidos proceden de la importación, a unos precios generalmente bajos; en la medida en que estos precios están en gran parte afectados por las políticas sustentadoras de los países exportadores, estos últimos, y en modo particular sus agricultores, están subvencionando las ayudas a los agricultores del país importador. Inglaterra es el ejemplo más clásico de este grupo.

237

2) Países fuertemente industrializados con recursos agrícolas excedentes: sus políticas agrícolas pretenden, generalmente, mantener a un nivel bajo los gastos de alimentación, procurando al mismo tiempo una renta relativamente alta a sus agricultores. La potencia económica de estos países permite la realización de fuertes transferencias del resto de la economía a la agricultura. Obliga, además, a actuar decididamente sobre la orientación de la producción y sobre los precios a través de políticas de mejoras de productividad. Un ejemplo característico de este tipo de países lo proporciona Estados Unidos.

3) Países en que la actividad agraria constituye una parte importante de la economía nacional: comprende una gran variedad de países, prácticamente todos los que no pueden encuadrarse en las anteriores clasificaciones. Ciertamente, un mayor desglose de este grupo llevaría a separar los países subdesarrollados, en que generalmente las medidas proteccionistas se basan en actuaciones sobre el comercio exterior, de los países que ya alcanzan un cierto grado de desarrollo en sus economías. En estos últimos, las medidas intervencionistas tienden a rebajar los precios de venta, a través de ayudas a la producción, para permitir el acceso de sus productos a los mercados internacionales o bien permitir la importación de productos vegetales sin cargas aduaneras, para que sus agricultores los reexporten después de transformarlos (generalmente en productos pecuarios).

Antes de finalizar este punto queremos señalar algunos puntos esenciales de las políticas intervencionistas adoptadas hasta el momento en la mayoría de los países, así como los principales efectos observados:

- La elección del tipo y la intensidad de la intervención está muy ligada a la situación económica del país en cuestión y a su política económica general.

- Las medidas de regulación de precios no resuelven por sí solas ni el problema de la estabilidad de las rentas agra rias, ni el de su paridad con respecto a otros sectores. Así, los perjuicios ocasionados por los riesgos climatológicos, por la variabilidad de rendimientos, por los problemas derivados de la estructura agraria, etc., necesitan ser encarados con métodos que difieren bastante de los empleados con las simples garantías de precios.

- El problema de los efectos netos que sobre la eficacia productiva tiene la intervención en los mercados agrícolas, está aún lejos de resolverse. Tiene en estos casos una gran importancia, tanto el método que se escoja para fixar los pre cios como su nivel.

- La excesiva complicación de gran parte de los métodos empleados constituye una dificultad para su implantación en, los países poco desarrollados, agravada por la escasez de fuen tes de financiación con que estos países cuentan. Los proble mas se complican si se tiene en cuenta la rigidez de la ofer ta agrícola, debida tanto a factores naturales como estruc turales.

- Con el establecimiento de un sistema limitado de ga rantías hay que dedicar especial atención a que los productos escogidos guarden una cierta relación en sus precios (especialmente si sus superficies son fácilmente sustituibles entre sí o se trata de productos muy interrelacionados, como es el caso de los cereales-pienso y los productos ganaderos). Asimismo, hay que tener presente la relativa atracción que sienten los agricultores por los productos que gozan de mayores garantías.

- La experiencia reciente indica que las medidas susten tadoras tienden a procurar excedentes productivos, en especial en los países desarrollados. Esta realidad está determinada a su vez por dos principales factores: por un lado, la capaci dad productiva de la agricultura ha mejorado sensiblemente

con la extensión de nuevas técnicas (abonado, nuevas semillas, maquinaria); por otro, la rigidez de la oferta agraria ante las disminuciones de precios se ha visto favorecida por la falta de flexibilidad con que se han aplicado las garantías de precio, alejados muy a menudo de las variantes situaciones de la demanda.

- Estos excedentes productivos y su posterior comercialización exterior a través de subsidios, han determinado alteraciones profundas en el comercio internacional agrícola. Por un lado, han desvirtuado notablemente el concepto de "precio internacional", mientras que, por otro, han acentuado la generalización de medidas defensivas de sus agriculturas en casi todos los países del mundo. Los efectos perniciosos que esta situación provoca en la cooperación y especialización internacional son bien evidentes.

- Otro de los efectos a tener en cuenta con la implantación de garantías de precios es el de su influencia sobre el consumo. Naturalmente, esta incidencia dependerá de multitud de factores: nivel efectivo de los precios, proporción del gasto total dedicado al consumo de alimentos, tipos de productos escogidos, etc.

- La utilización de las garantías de precios como medio esencial de sostenimiento de las rentas agrarias complica enormemente el problema de servirse de los precios para adaptar la oferta a la demanda.

Los mercados agrarios en España

La intervención estatal en la economía española y en los mercados agrarios en particular, ha sido, y en parte aún es, bastante intensa. En lo que a nuestro tema respecta, la explicación de esta actuación pública en el proceso de formación de los precios agrícolas no se agota con la simple consideración de variables económicas, sino que habría que tener

en cuenta otra serie de circunstancias, tanto internas como externas, que han condicionado la adopción de las medidas concretas. Sin embargo, procuraremos ceñirnos, lo más posible, a los elementos puramente económicos.

No cabe duda de que en los últimos años hemos asistido a una mutación amplia de los supuestos en que se basaba la intervención estatal sobre los mercados agrarios y que la actual regulación de los mismos presenta notables disparidades, debidas en gran parte a la persistencia de anteriores actuaciones que a veces resultan en desacuerdo con las nuevas realidades. Este es el motivo por el que decidimos dar una ligera mirada retrospectiva que nos explicará en gran parte el porqué de la situación presente.

Aparte de estas consideraciones generales, hay que señalar que la intervención ha obedecido muchas veces a la necesidad de resolver la diaria y compleja problemática que plantea el desarrollo de toda economía; en este sentido, las diversas medidas adoptadas adolecían, en general, de falta de sistematización, de escasa coexión y, por consiguiente, no tenían muy en cuenta la necesaria interdependencia entre los sectores económicos. Ahora bien, conviene destacar que estas características no se encuentran solo en España, sino que se dan en gran número de países en vías de desarrollo; si además tenemos en cuenta las condiciones externas con que se desarrolló nuestra economía en la década del 40 y en parte de la del 50, la justificación del intervencionismo aparece bastante clara.

Aunque el inicio de la intervención estatal en los mercados agrarios, bien a través de medios directos o indirectos, ya se había manifestado con anterioridad a los años 40, tomaremos esta fecha como inicio del presente estudio. En efecto, todo el proceso intervencionista viene muy influenciado por

las consecuencias político-económicas de nuestra guerra civil y de la guerra mundial. Al finalizar la primera, nuestra economía había quedado gravemente afectada, con su incipiente industria semidestruida y con una agricultura atrasada que atendía a una pequeña parte del consumo nacional. El posterior estallido de la segunda guerra mundial vino a acumular problemas, al reducir considerablemente tanto las exportaciones agricolas como las posibilidades de importar los alimentos y las materias primas necesarias; en este sentido, la terminación de la guerra no trajo consigo una mejora de perspectivas, por la desfavorable acogida que la nueva Europa nos dispensó desde un principio. Con ello tampoco pudimos beneficiarnos ni de las ayudas americanas a la reconstrucción (aunque después tuvimos estas "ayudas" fueron con un sentido bastante diferente) ni del proceso liberalizador e integrador que las siguió.

Los objetivos esenciales de la política agraria consistían en aumentar la producción para atender al consumo interior, tanto globalmente como con la introducción de nuevos cultivos que permitiesen lograr un alto grado de autoabastecimiento. Dado que las expectativas de absorción de la mano de obra agricola por otros sectores eran muy reducidas, los objetivos de pleno empleo y de incrementos de productividad llevaron al Estado a dirigir gran parte de sus recursos hacia medidas que no entrañan regulaciones de precios como son la transformación en regadío, la concentración parcelaria...

En el aspecto más cóncreto de los mercados agrarios, la débil producción nacional y las dificultades exteriores obligó muy pronto a la implantación del racionamiento, o sea, la casi total anulación del concepto de mercado. La larga permanencia de este sistema de distribución llevó consigo una reglamentación excesiva y a veces contradictoria y provocó una prolificación de órganos de control. El efecto que más interesa destacar aquí es que los precios, como orientadores de la produc

ción y definidores, en cierto grado, de la capacidad competitiva de la explotación perdieron todo su valor. Aunque a principios de la década del 50 el racionamiento fue suprimido, sus efectos indirectos siguieron subsistiendo hasta época bien reciente.

En relación con la intervención de precios derivada de la política comercial exterior, lo primero que debe indicarse es su escasa importancia, ya que las posibilidades de realizar importaciones agrícolas quedaban muy limitadas por la escasa entidad de nuestro comercio exterior y por su encuadramiento en sistemas rígidos de multiplicidad cambiaria y comercio bilateral. Así, las importaciones de productos alimenticios y de materias primas para la industria se realizaron teniendo más en cuenta las existencias de divisas que las necesidades de actuar sobre los precios internos. Generalmente, estas importaciones estaban en el comercio de Estado y generalmente corrían a cargo de la Comisaría de Abastecimientos, órgano dependiente del Ministerio de Comercio.

La combinación de los dos factores analizados (pérdida de sustantividad del concepto interno de precio y necesidad de reducir lo más posible las importaciones) debía de llevar rápidamente al apoyo directo, por parte del Estado, de la introducción y expansión de nuevas zonas y nuevos tipos de cultivo. La mayoría de las veces las nuevas producciones se realizaban a unos costes muy superiores a los internacionales, pero esta realidad no tenía mucha importancia en los objetivos a medio plazo propuestos, consistentes esencialmente en aumentar la producción interna a toda costa. De esta forma y a través de la fijación de unos precios remuneradores al agricultor se lograron expansiones notables -tanto en superficies como generalmente en rendimientos- de cultivos que hasta entonces no habían tenido entidad en la Península. Los casos más espectaculares se dieron en las plantas industriales. El algodón

pasó de una superficie de 11.300 Ha. (media del periodo 1931-35) a 201.000 Ha. (id. 1956-60), en tanto que la producción pasaba de 4.300 Tm. (en algodón bruto) a 156.400 Tm. Para iguales periodos de tiempo y en superficie y producción, respectivamente, la remolacha azucarera saltaba de 88.700 Ha. a 127.000 Ha. y de algo más de dos millones de Tm. a más de tres millones; en tabaco, tanto las superficies como las producciones se multiplicaron por cuatro en 1956-60 con respecto a las de 1931-35.

Aparte de esta especial dedicación a los cultivos industriales, dimanada de la necesidad de procurar unos abastecimientos regulares a la industria transformadora nacional, la intervención más importante en los mercados agrícolas fue, sin duda, la dispensada al trigo. En plena guerra y, en un principio, ante la necesidad de contener las bajas de precios que la división en dos zonas opuestas provocaría (por un lado, las principales regiones productivas y, por el otro, las consumidoras), se decidió la creación del Servicio Nacional del Trigo. El principal objetivo perseguido por este organismo ha sido, hasta el momento, lograr el autoabastecimiento triguero, derivado de la importancia fundamental que el pan tenía en el consumo humano. Este objetivo fue plenamente alcanzado a finales de la década del 50, en que las importaciones de este cereal quedaron prácticamente anuladas. Las actuaciones de que, para la consecución de este primer objetivo, se ha valido el Servicio, son múltiples. Aparte de las medidas indirectas (subvenciones a medios de producción, préstamos para construcciones, etc.) el S.N.T. actúa en el mercado triguero como monopolista de demanda frente a los agricultores y de oferta frente a los industriales harineros. El trigo viene ofrecido al Servicio necesariamente por los agricultores (a excepción de una cierta cantidad que queda en poder de estos últimos) a un precio oficial fijado en cada campaña. Estos precios han sido siempre crecientes y han mantenido una favorable relación con respecto a los precios de otros cultivos, como demuestra el nivel

alcanzado en 1958, que era de 677,9 (base 1940 = 100), mientras que el índice de precios de los alimentos vegetales estaba a 611,8 (igual período base). La importancia que esta intervención ha tenido para nuestra agricultura obliga a que le dediquemos unas líneas a sus principales efectos, sin perjuicio de que más adelante desarrollemos con más amplitud este tema.

Ya señalamos la consecución del objetivo de autoabastecimiento, que en principio puede considerarse positivo, sobre todo si tenemos en cuenta que nos estamos refiriendo a la época que va del final de la guerra a la década del 60.

La consecución de esta finalidad ha determinado algunos aspectos negativos, especialmente los relativos a la puesta en cultivo de nuevas tierras marginales que, en general, nunca debieron ser sustraídas de sus primitivos aprovechamientos; a medida que las condiciones se normalicen, habrá que realizar nuevamente su reconversión, so pena de incurrir en un fuerte monto de subvenciones que a la larga no resuelven nada y constituyen una pesada rémora a la economía en su conjunto. Otro aspecto importante de los efectos del precio fijo del trigo (y, por tanto, de la superior garantía para el agricultor que, en principio, tiene este sistema) ha sido la disminución superficial observada en los cereales-pienso (con excepción del maíz, que es un caso aparte), con sus perniciosos efectos sobre el desarrollo de nuestra ganadería, por otra parte imposibilitada para adquirir en el exterior alimentos para el ganado por las dificultades, ya señaladas, de nuestro comercio.

Otro cereal en que la intervención fue bastante rígida fue el arroz. Regía también el precio oficial al que los agricultores entregaban su producción; el nivel relativamente alto del precio determinó la expansión del cultivo y de la producción, con lo que apareció pronto el problema de excedentes y de su colocación exterior; esta situación llevó a la implantación de dos precios, de exportación y de mercado interior,

a través de garantizar el precio al productor y compras que la misma Federación de arroceros realizaba en el interior para su posterior exportación a precio más bajo. En relación con los otros cereales, el S.N.T. actuó siempre como comprador a unos precios de sostén, pero al fijarse éstos bastante por debajo de los precios de mercado la garantía fue sólo teórica.

Otro de los productos a destacar es el aceite de oliva. Durante la época de racionamiento, se mantuvo un precio intervenido bastante bajo, que llevó consigo a una disminución notable de los rendimientos; después, el control de precios se realizó tanto a través del Ministerio de Agricultura, para la producción, como del Ministerio de Comercio, para el consumo. Lo que interesa resaltar aquí son los efectos que provocó en el consumo la intervención; por un lado, y durante el racionamiento, la utilización del aceite de oliva creó en amplias zonas unas grandes expectativas de aumentar el consumo nacional cuando la situación se normalizase (aunque en parte este efecto derivaba de los bajos precios relativos); por otro, las necesidades de exportar llevaron, a partir de 1954 y gracias a la ayuda americana, a desviar el consumo interior hacia otros aceites de importación. Esta doble actuación estatal, al menos aparentemente contradictoria, ha condicionado la situación actual.

En lo que se refiere al vino, la aparición de excedentes llevó en 1953 a la creación de una Comisión de Compra de excedentes para intervenir en los mercados cuando bajasen excesivamente los precios, a través de compras directas dentro de un cierto límite y con la posibilidad de destinar estas cantidades a otros usos.

La situación actual

Con estos antecedentes llegamos al Plan de Estabilización, en que se asiste a un cambio casi total de los supuestos

en que se había basado la política económica: frente a un fuerte intervencionismo se postulaba una liberalización de las fuerzas del mercado, y frente a la autarquía, una política de "ventanas abiertas" que permitiese una mayor integración económica con el exterior.

En lo que a la agricultura se refiere, la liberalización de los mercados se ha ido realizando más lentamente que en los otros sectores. A la complejidad alcanzada en la intervención, se añadían otras dificultades que frenaban el proceso liberalizador. Algunas de éstas quedaban muy ligadas a los problemas económico-sociales que provocaba la aceleración del desarrollo; así, la agricultura se vió cogida, en un corto periodo, en la tenaza formada por una pérdida acelerada de la mano de obra y la ingente necesidad de hacer frente a una demanda explosiva y cambiante. Fueron entonces cuando aparecieron bien a las claras los perniciosos efectos que la anterior política había tenido al descuidar aspectos tan importantes como los relativos a la dimensión de la explotación.

La mejora de la balanza de pagos tuvo una rápida incidencia sobre el mercado agrario, al permitir atender el crecimiento de la demanda alimenticia, que no podía abastecer la agricultura nacional. Con las cada vez crecientes importaciones, se conjugaba el peligro de las alzas de coste. Ahora bien, la experiencia reciente demuestra que esta actuación es muy limitada para poder conseguir la contención de precios (limitación que se agrava al disminuir los excedentes de divisas); por otra parte, los efectos que ha provocado sobre las expectativas de los agricultores han sido bastante perjudiciales, debido tanto a la relativa facilidad con que se acudió a este expediente, sin tener debidamente en cuenta sus consecuencias finales, como a la inexistencia de una eficaz y permanente coordinación entre la política comercial y la de precios.

La regulación de los precios se realiza en la actualidad en dos frentes, o sea, a través de una política de precios al productor y de una política de precios al consumo. El mismo hecho de que la primera la fija, generalmente, el Ministerio de Agricultura, mientras que la segunda, normalmente, es competencia del Ministerio de Comercio, ya indica a primera vista una falta de coordinación; de todos modos, ésta no es absoluta, ya que en el seno de los organismos competentes en materia de precios agrícolas suelen estar representados ambos Ministerios (como, por ejemplo, ocurre con la fijación de los derechos reguladores).

La intervención estatal en los precios percibidos por el agricultor se realiza preferentemente a través del sistema de precio fijo o de precio mínimo garantizado.

A) En los productos que tienen precio fijo el Estado establece un precio único de compra. Este es abonado o bien, por un organismo estatal o por empresas privadas, concesionarias del monopolio de la transformación industrial del producto. Dentro del primer caso se encuentran el trigo y el tabaco, en tanto que la remolacha, la caña de azúcar y el lupulo están sujetos al segundo tipo; el pasado año y debido a las dificultades surgidas en lo que se llamó "guerra de la leche", este producto quedó también prácticamente sometido al sistema del precio fijo a pagar por las industrias y las centrales lecheras. Vamos a extendernos un poco sobre la regulación de los principales cultivos sometidos a este régimen, que representaban el 17 % de la producción final agraria de la campaña 1966-67.

Ya indicamos más arriba la antigüedad y principales resultados de la regulación del trigo a través del S.N.T. Este organismo se encarga, además de satisfacer el precio fijado en cada campaña por el Ministerio, de comercializar toda la producción nacional, excepción hecha del "disponible" que

queda en poder del agricultor para sus necesidades. La venta a los harineros la realiza, pues, exclusivamente el Servicio, con lo que su intervencion condiciona ampliamente todas las fases del mercado triguero y de sus derivados. Uno de los problemas más acuciantes del Servicio ha sido, en todo momento, el de las dificultades de almacenaje. A pesar de la construcción de numerosos silos, el mismo avance de la producción plantea todos los años y cada vez en mayor medida, problemas de falta de capacidad; los intentos llevados a cabo hasta el momento de retrasar las entregas de los agricultores, a través de primas crecientes, no han dado grandes resultados.

El precio fijado ha sido continuamente elevado en estos veinticinco años no sólo para favorecer los incrementos de superficies y producciones, sino también como medida social; en apoyo de esta última tesis se ha esgrimido con frecuencia el hecho de las dificultades estructurales con que se encuentran gran número de agricultores trigueros. Así, en 1959, más de un millón de éstos desenvolvían su actividad en explotaciones menores de 6 Ha., que en conjunto representaban el 43 % de la superficie total sembrada; en estas condiciones, no llegaban a obtener de su finca ni un jornal mínimo; si los precios del trigo bajasen, el nivel de subsistencia de estos cultivadores y de sus familias quedaría gravemente afectado. Sin embargo, la imposibilidad de seguir aumentando en estos últimos años el precio del trigo ha llevado a la ampliación de las subvenciones, tanto a los medios de producción como a los agricultores trigueros con bajos rendimientos o a las agrupaciones de explotación en comun; aunque la disponibilidad de fondos limita fuertemente estas subvenciones se ha llegado en 1966 a la cifra de 2.150 millones de pesetas. Sin duda alguna, la actuación directa a través de la subvención es un medio más justo para atender los fines sociales deseados que a través de unas alzas indiscriminadas de precios, que permite la obten

ción de elevadas utilidades por los empresarios de las grandes explotaciones. De todos modos, la concesión de subvenciones debería realizarse siempre, y al menos mientras nuestro nivel económico no sea más alto, con un mayor sentido económico a través de la modificación de la situación que determina la ayuda y no permitiendo su supervivencia.

La muy baja elasticidad de la demanda del trigo con respecto a la renta, fijada recientemente para el periodo 1964-75 en $-0,35$ por el Informe sobre la Agricultura Española del B.M. y de la FAO, indica que el peligro de excedentes productivos, de no variar el actual sistema de garantía, seguirá presentándose cada vez con mayor intensidad. Ya en estos últimos años, el consumo del trigo ha sufrido una caída drástica, pasando de 138 Kg. por persona en 1952 a 110 en 1966; paralelamente, la producción sigue una marcha sostenida, que amenaza con convertirse en rápidamente creciente; los excedentes ya aparecieron en las recientes campañas y las posibilidades de su comercialización exterior sólo comportan pérdidas, ya que el precio interior está bastante por encima del internacional; aparte del problema de excedentes, la necesidad de incrementar la producción de piensos aconseja la eliminación de este tipo de garantía que es absurdamente preferente en estos momentos.

Hay que destacar la mayor flexibilidad con que, a partir de la campaña 1964-65, se aplica el sistema del precio del trigo; efectivamente, a partir de ese año, los precios fijados tienen una mayor escala en función de la calidad del trigo; a través de una aplicación continuada de estas fórmulas diferenciales (que podrían continuarse en régimen de precio mínimo) se puede lograr una importante mejora cualitativa de nuestra producción, desviándola hacia variedades (por ejemplo, trigo duro) en que las perspectivas de consumo aparecen más optimistas.

El otro producto cuya comercialización también está intervenida es el tabaco. En este caso, la intervención se debe

a razones fiscales y se realiza en dos frentes: en el escalón de la producción actúa un organismo del Ministerio de Agricultura (el Servicio Nacional del Cultivo y Fermentación del Tabaco), que anualmente fija las superficies de cada tipo y sus precios. La Compañía Arrendataria de Tabacos se encarga de su elaboración y venta. Las especiales características tributarias de este producto nos eximen de un mayor comentario.

La remolacha azucarera y la caña gozan de precios fijos a pagar por las empresas concesionarias de cada zona. La determinación del precio la realiza anualmente y por cada zona productora el Ministerio de Agricultura (en base a un precio base señalado por la Presidencia del Gobierno); la industria sólo está obligada a recibir la cantidad producida en las superficies anteriormente contratadas con el agricultor. La normal evolución de este cultivo se ha visto alterada por diversas causas, entre las que hay que destacar la poca adaptación de los precios fijados a los nuevos incrementos de costes, la potencia monopolística de las empresas concesionarias en contraste con la debilidad de los agricultores, la fijación de los precios sin atender al contenido de azúcar de la planta, etc. Esta última situación desaparecerá a partir de 1967. El fuerte crecimiento que se calcula en la demanda de azúcar tendrá que llevar a una variación de su sistema de precios, que por el momento están fijados bastante por encima de los internacionales.

B) Los productos sometidos a precios mínimos garantizados pueden ofrecerse a estos precios a las organizaciones estatales encargadas al efecto por el Gobierno. Este sistema se ha extendido considerablemente en los últimos años, configurándose como el más idóneo para ofrecer las suficientes garantías al consumidor y al productor, sin comportar a la vez excesivas rigideces ni continuos intervencionismos en los mercados. Ha sustituido totalmente a los anteriores precios de orientación, que

no comportaban una obligatoria intervención estatal; la introducción de los productos ganaderos en el régimen de precios garantizados ha señalado la predilección del Gobierno por este tipo moderado de intervención, capaz de permitir una flexibilidad mayor de la oferta agraria. Ciertamente, este objetivo presupone una mayor coordinación y disciplina de la actualmente existente en materia de política de precios y, sobre todo, una mayor atención al mercado. Para la campaña 1966-67 existía una garantía de precios mínimos sobre un 41 % de la producción final agraria, aunque el porcentaje realmente afectado era menor debido a la disparidad, en bastantes casos, entre las cotizaciones mínimas y las de mercado. Un caso especial, dentro de esta reglamentación, lo constituye el algodón, en que el precio mínimo se refiere al tope inferior al que pueden adquirir la producción las industrias desmotadoras; hasta la campaña 1962-63, el precio era fijo y las industrias concesionarias actuaban de compradores únicos con un sistema bastante similar al de la remolacha y caña azucarera. A partir de este año se dió una mayor liberalización al sector, debido tanto a la aparición de excedentes como a la presión de la industria textil nacional que pretendía la anulación de la política autárquica, que había comportado la fijación de unos precios bastante más altos que los internacionales.

Los cereales-pienso (maíz, cebada, centeno, avena y recientemente el sorgo) han estado teóricamente, siempre sometidos a un sistema de precios de garantía; a estos precios, los productores podían acudir al S.N.T. Pero el nivel a que se fijaron, totalmente alejado de las cotizaciones de mercado, no constituyeron un estímulo a su producción; además, la desigual protección que se les ofrecía en relación con el trigo les llevó a la sustitución de aquellos cereales por éste (con excepción del maíz, que se extendió en zonas de regadío o donde el trigo se cultivaba mal, como en la región gallega; también

bién influyó en la expansión del maíz la utilización de las nuevas variedades de altos rendimientos). La ampliación en estos últimos años del consumo de productos ganaderos llevó a una fuerte elevación de la demanda interior de piensos, pero la persistencia de las condiciones anteriores hizo que estos aumentos tuvieran que cubrirse con la importación, que para 1965 era ya la mayor partida de las importaciones agrarias, alcanzando un valor de unos 9.000 millones de pesetas. Esta situación ha determinado que los precios de garantía se fixa sen cada vez a un mayor nivel, más acordes con la realidad del mercado. También se ha actuado, para fomentar la produc ción, a través de medidas indirectas que van desde la conce sión de préstamos de semillas y fertilizantes hasta las re cientes disposiciones de ordenación rural, que favorecen la implantación de estos cultivos en gran parte de las zonas en que se realiza la ordenación. Los precios de garantía de todos los cereales secundarios han experimentado en los últimos cinco años una elevación cercana al 50 %; con todo, las compras del S.N.T. a estos precios han sido prácticamente nulas. Las impor taciones, que se realizaban con anterioridad bajo control es tatal, están actualmente sometidas a los derechos reguladores, a los que nos referimos más adelante. La presión de estas impor taciones ha determinado en gran parte que los precios realmente percibidos por los agricultores no alcanzasen niveles dema siado altos. En la actualidad, estos precios están ligeramente por encima de los de Francia, siendo más bajo que los de los otros países de la C.E.E.

En el arroz se sustituyó el anterior sistema de precio doble (a la exportación y al consumo interno), regulado por la misma Federación Sindical de Arroceros, por un sistema de precio mínimo a toda la producción. Dada la existencia de ex cedentes, el Servicio Nacional del Trigo ha tenido que adquirir importantes cantidades cuya exportación comporta pérdidas, dado el bajo precio internacional.

La intervención en el mercado del vino se realiza a través de las compras de excedentes, para evitar el desplome de los precios; la actividad de la Comisión de Compras, creada a estos efectos, va adquiriendo cada vez mayor importancia debido al crecimiento continuo de la producción de vino, generalmente de baja calidad, que no encuentra salida en el mercado. Así, durante la campaña 1964-65 las compras oficiales se elevaron a cerca de 10 millones de Hl., representando más de la tercera parte de la producción de ese año. Generalmente, las cantidades en poder de la Comisión se destinan a la producción de alcohol; los efectos de la desnaturalización del vino sobre las industrias derivadas (especialmente por el mayor precio de los alcoholes vínicos) obliga a una posterior intervención estatal en la industria.

La regulación del mercado de aceite de oliva se había realizado en los últimos años preferentemente a través de impedir las alzas de precio al consumo, llegándose incluso a contingentar la exportación y fomentar, en cambio, la importación de otros aceites vegetales. El efecto conjunto de estas medidas llevó a una paralización del mercado olivarero, que ha obligado a mantener un precio mínimo garantizado y a liberalizar las ventas. La necesidad de contar con una producción propia de otros aceites, que frene los precios interiores del de oliva sin necesidad de cuantiosas importaciones, ha determinado la fijación de un precio mínimo de garantía en la última campaña para los aceites de colza y girasol de producción nacional. Las compras de aceites a los precios mínimos fijados las realiza la Comisión de Abastecimientos y Transportes.

La introducción de los productos ganaderos en el sistema de precios garantizados se ha ido realizando gradualmente, especialmente a partir de 1964. En la actualidad cuentan con precios mínimos el ganado de cerda, el vacuno, el cordero, los pollos y los huevos; en todos estos productos está prevista la

compra por la CAT, a los precios fijados cada año, de las cantidades que se le ofrezcan. Debido a la presión de la demanda, la mayor intervención estatal se realiza (especialmente en la carne) a través de la política de importaciones.

En conjunto los productos que en 1966 contaban con una regulación de los precios al agricultor, representaban el 58 % de la producción final agraria, aunque la real intervención sobre el mercado es bastante menor, ya que, en gran parte, la garantía de precios sólo actúa en el sentido de favorecer las expectativas productivas, puesto que por el momento la oferta es muy inferior a la demanda. En estos casos, la garantía es como una indicación a los productores de que la política gubernamental de cortas fuertes alzas de precios no les perjudicará excesivamente. Las modalidades con que se realiza la intervención, excepción hecha de los productos controlados directamente son ciertamente diversas, pero suelen comportar la creación de reservas a través de compras en el mercado; la tendencia a que estas reservas crezcan desmesuradamente ha venido limitada hasta el momento por la escasez de recursos financieros y la capacidad de almacenaje con que los organismos interventores han contado. La remoción de estas dificultades, si bien permitirá una más pronta y eficaz intervención, favorecerá también el apoyo de cuantiosos excedentes que la economía española no puede subvencionar. Por ello, debería limitarse la capacidad de actuación estatal en determinados mercados, fijando límites bastante concretos a las compras y su disminución progresiva; otro camino consistirá en responsabilizar a los agricultores cada vez en mayor medida en la organización y financiación de las compras oficiales.

La política de precios al consumo suele realizarse en su mayor parte a través de la política comercial. Esto no excluye la existencia de ciertos límites máximos fijados directamente a los precios de determinados alimentos; generalmente,

252

este tipo de actuación va ligado a la actuación estatal en otros escalones: por ejemplo, el precio fijo del trigo determina la fijación de un precio máximo a ciertos tipos de pan. Naturalmente, otra posibilidad interventora del Estado consiste en la venta de las cantidades acumuladas por compras de sos tén. Sin embargo, el principal medio de intervención es a través de las importaciones alimenticias. Para ello, aparte del control directo de la importación, que se da en gran medida en los productos con precio fijo, se ha establecido un sistema hasta cierto punto semejante al "prelievo" comunitario, pero que no está definido con tanta precisión; se trata de los llamados "derechos reguladores". Fueron creados en 1963 y su objeto es adecuar el precio de los artículos alimenticios o de pien sos importados al precio interior de consumo, teniendo en cuenta tanto la defensa del consumidor como del agricultor. (?). Su cuantía viene determinada periódicamente por un comité ministerial (formado por representantes de los Ministerios de Agri cultura, Industria, Comercio y Gobernación), teniendo en cuenta tanto el precio establecido para la producción nacional como las variaciones del precio internacional. Los productos agrarios actualmente sometidos a este régimen son: la cebada, el maíz, el sorgo, los garbanzos, las lentejas, las semillas y aceites del algodón, girasol, cacahuete y soja; las carnes congeladas de vacuno, de aves y de cerdo para uso industrial. El efecto que sobre las perspectivas del agricultor puede tener este sistema depende tanto de los niveles a que se fijan los precios de entrada como de su conocimiento del funcionamiento del mecanismo; para lograr este objetivo creemos que sería conveniente una mayor participación del agricultor en la determinación del derecho regulador y, especialmente, en la fijación y publica ción adecuada del precio de entrada.

Otras medidas recientes han tendido a mejorar el proceso de comercialización, por ejemplo, permitiendo a los productores

1252

las ventas directas a los consumidores. También se prevé una actuación directa en materias tales como creación de nuevos y eficientes mercados agrarios, montaje de una red nacional del frío, fomento de la creación de cooperativas de comercialización, etc. Con todo, el resultado práctico alcanzado hasta el momento, en lo que a la mejora de la comercialización se refiere, es bastante pobre en general, debido especialmente a una dispersión de esfuerzos, realizados a través de diversos organismos y a la inexistencia de una política de conjunto en esta importante materia.

Hacia una más completa regulación de los mercados agrarios

Aspectos generales

A modo de resumen podemos señalar que las variables que intervienen en la formación de los precios agrarios adolecen de unas características tales que, caso de permitir su libre funcionamiento, determinarían una cuantiosa pérdida de recursos productivos y ocasionarían notables paralizaciones y retrasos en la consecución de un desarrollo sano y equilibrado de cualquier economía. Sin embargo, la anulación absoluta del mercado impondría en los países occidentales una reestructuración total del sistema y llevaría a la larga a un pleno dirigismo del sector; posiblemente, la agricultura merezca con mayor rigor los calificativos de "industria básica" que otros muchos sectores en que la presencia estatal es muy amplia, pero las dificultades técnicas que impondría su total socialización aconseja la búsqueda de un término medio, generalmente ambiguo.

Con ello se ha llegado a una situación en la que conviven prácticas de liberalismo económico con notables injerencias estatales. El resultado de estas dispares fuerzas se ha dado en llamar, en lo que a nuestra materia se refiere, organización de los mercados agrarios. Se permite el juego del

151

mercado libre, pero dentro de unos límites, más o menos amplios en función del país de que se trate. Ciertamente, éste no es un concepto nuevo, puesto que el mercado de los productos alimenticios ha sido muy pocas veces realmente libre. Si acaso, la novedad estriba en que en los últimos años la actuación estatal, de accidental, va convirtiéndose en continuada.

Esta característica de continuidad tiene una consecuencia importante y es que la intervención debe racionalizarse, necesita orientarse en función de unos fines y de unos objetivos a cumplir. De aquí deriva la ligazón y dependencia de la política de mercados agrarios a la política económica general y, de modo particular, a la política agraria.

Las medidas adoptadas por la mayoría de los países presentan, tras la primera fase de intervención accidental, dos etapas características (especialmente en los países en que la agricultura juega un importante papel en la economía). En la primera se pretende limitar las fuertes oscilaciones de precios en el período corto, confiriendo mayor estabilidad a las cotizaciones; generalmente, las medidas más aplicadas en este sentido consisten en la formación de reservas amortiguadoras. Posteriormente y ante los limitados efectos de estas medidas, la intervención se realiza con mayor visión de futuro, actuando para adecuar la oferta y demanda agraria; esta adecuación, como señalábamos anteriormente, es el problema fundamental con que a largo plazo se encuentran los mercados agrarios y a la resolución de esta cuestión se dirige cada vez en mayor medida la actuación estatal sobre los mercados.

Antes de seguir mas adelante conviene aclarar cual es la función de los precios en una economía basada sobre una organización de los mercados agrarios. En principio, el precio cumple con la misión de informar al agricultor y orientar su

producción hacia los artículos demandados por los consumidores. Pero con ello no se agota el papel de los precios, ya que juegan como elemento importante en el reparto de rentas. Es la política económica, y en última instancia la peculiar situación de cada país, la que, inclinándose relativamente por una u otra finalidad, debería definir qué función juega el principal papel. Un cierto grado de elección es necesario, ya que pretender operar sobre las dos funciones al unísono lleva a una paralización real de la política agraria.

En el caso concreto de España, ¿cuáles son los objetivos perseguidos por la política económica? Tal y como se concretaron en el Plan de Desarrollo, y aunque se señalaba como finalidad esencial el elevar el nivel de vida de los campesinos, creemos que el papel que se dio en realidad a la agricultura era el que normalmente corresponde a todos los países en vías de desarrollar: aumentar la producción de modo que atendiese adecuadamente a la demanda interior y proporcionase las divisas necesarias en el exterior. La aparición de notables deficiencias en el cumplimiento de estos objetivos y el proceso inflacionista que tuvo lugar, debido en parte a la falta de acomodación de la oferta a la demanda, ha determinado que la política agraria se dirija en mayor medida a actuar sobre la orientación de la producción, permitiendo con ello anular la paradoja actual de producciones excedentarias compatibles con elevadas importaciones. De esta situación deducimos que los precios jusgaran, desde el punto de vista de la planificación, un preponderante papel como instrumento para orientar la oferta, en detrimento de su utilización como determinantes de la renta agraria.

Esta elección creemos que en la actual situación puede calificarse de positiva, ya que actuar para mejorar las rentas a través de las alteraciones en el manejo de los precios pre

senta notables inconvenientes. A continuación intentaremos probar esta afirmación.

En términos generales, la discrepancia entre las rentas agrarias y las extraagrarias proviene fundamentalmente de las disparidades existentes entre el valor añadido por individuo activo en ambos sectores económicos. Esta situación depende a su vez de que desaparezca o no el exceso de mano de obra sobre la agricultura y de que se introduzcan en la misma los medios técnico-productivos que permitan un acrecentamiento de la productividad humana. Ambos aspectos van ligados tanto al desarrollo general de la economía como a la introducción de mejoras estructurales en la explotación agraria; por consiguiente, a la política agraria es este último medio el único eficaz con que cuenta para fomentar un desarrollo sostenido de las rentas. Jugar con los precios como variable estratégica para reducir las disparidades de ingresos, además de no atacar las causas fundamentales del proceso, amenaza con hacer peligrar el mismo desarrollo general, a través de la incidencia de los precios de los alimentos en el coste de vida; también determinarían una contención artificial del consumo y agravaría aún más el carácter rígido de la demanda.

Si de una consideración global de la renta agraria descendemos a un más detallado estudio de su composición interna, las objeciones son aún mayores. Por un lado, los asalariados agrícolas, que en nuestro país representan alrededor del 30 % de la población activa agraria, sólo se verían afectados muy indirectamente por la mejora de rentas debida a las elevaciones de precios; en efecto, el salario depende más de la presión demográfica que de las condiciones de rentabilidad de las explotaciones. Refiriéndonos concretamente a los empresarios, las fuertes disparidades de ingresos hay que achacarlas preponderantemente a las notables diferencias existentes en la dimensión

de las explotaciones; mientras la actual estructura de la propiedad y de la explotación sea (en nuestro país) una proliferación de minifundios junto a un escaso número, pero de gran importancia, de latifundios resulta incluso ofensivo pretender dar visos sociales a la mejora de las rentas agrarias, a través de un mecanismo tan indiscriminado como son los precios.

La experiencia de otros países señala que el manejo de los precios agrarios para elevar las rentas ha provocado notables desequilibrios en los mercados, al proporcionar una mayor rigidez a la oferta en su ya difícil proceso de adaptación a la demanda. Normalmente, estas medidas llevaron a la crónica aparición de excedentes cuyo sostenimiento comporta cuantiosos gastos al país y frena las posibilidades del desarrollo generado. Como en la mayoría de los países subdesarrollados los gastos estatales se cubren preponderantemente con impuestos indirectos, el efecto final de las ayudas concedidas a los agricultores recae sobre los grupos económicamente más débiles, sobre los que inciden además en mayor medida los más altos precios de los alimentos.

Así, pues, una actuación que en una visión simplista podría calificarse de social, observada con mayor detalle, resulta que es altamente antisocial. Por un lado se subvenciona a los grandes agricultores, mientras que la ayuda no supone una ventaja apreciable para los pequeños agricultores, ya que éstos dedican gran parte de su producción al autoconsumo, y para el resto, por el escaso nivel absoluto de su cosecha, no representa más que una mísera limosna; sólo una alteración de la estructura de su explotación puede afectarle decisiva y permanentemente. Desde el punto de vista de los consumidores, el carácter social de estas medidas queda aún más manifiesta.

Con todo lo dicho no queremos indicar que la política de rentas no deba representar un papel esencial en la política

agraria, sino que, por el momento y para el caso de España, es más conveniente que los precios no intervengan en este objetivo, acudiéndose, sin embargo, a medidas de mayor selectividad y eficacia.

Con decir que los precios deben de servir como medio para orientar la producción no se agota, sin embargo, el tema. En efecto, ¿hasta qué punto la oferta agraria es insensible a las variaciones de los precios? ¿Puede pretenderse que el agricultor realizará una adecuada sustitución de factores y cultivos en su explotación porque cambien los precios relativos? Ciertamente, la contestación a estos interrogantes no es nada fácil; intentaremos dar algunos puntos de luz sobre los mismos. A grandes rasgos podemos señalar que la capacidad de adaptación de la producción depende en primera instancia de las características infraestructurales de la explotación; en tal sentido está claro que las alternativas quedan muy reducidas en el secano. Más importante parecen las consecuencias que, en el aspecto aquí tratado, tiene la estructura dimensional de las empresas. Así, las pequeñas explotaciones de tipo familiar reaccionarán sólo muy ligeramente ante las variaciones relativas de precios, ya que estando basada su estructura productiva, generalmente, en una combinación de diversos cultivos, tenderán más bien a mantener sus rentas al mismo nivel, forzando incluso la producción del artículo que ha quedado relativamente depreciado; las decisiones en este tipo de empresas se tomarán principalmente en función de su ciclo productivo (que proporciona ocupación a la mano de obra familiar disponible), más que en atención a variaciones relativas de precios (al menos a corto plazo). Distinto es el caso de la gran empresa, que en principio estará más atenta a la situación del mercado y que cuenta con mayores posibilidades de alterar el empleo de factores productivos, en especial la mano de obra.

La posibilidad de sustituir unos cultivos por otros también depende de su ciclo biológico, de que los factores productivos empleados sean o no similares, de que exijan una mayor o menor proporción de capital fijo, de mano de obra... Sobre todas estas dificultades aún incide el hecho de que los precios fijados lleguen o no al productor, de que el sector comercial no los altere.

Como puede observarse, el que los precios se elijan como factor orientador de la oferta no implica que esta última se adapte. Por tanto, debe acudirse además a otras medidas más directas, como pueden ser la fijación de superficies, el apoyo a las asociaciones agrarias, el montaje de unos eficaces servicios de información de mercados...

UN INSTRUMENTO EFICAZ LA CARTA DE EXPORTADOR

=====

La naturaleza de instrumento de política de expansión comercial exterior de la Carta de Exportador se basa en una institución similar creada en Francia en 1957. Sin embargo, la Carta española pretende seguir derroteros distintos de los que se ha fijado la francesa. En España la Carta de Exportador se ha concedido como un dispositivo más con el que la Administración pretend reforzar la acción continuada e insustituible de las firmas exportadoras en el campo de la promoción comercial exterior.

El camino elegido para lograr esta finalidad no pretende "falsear la verdadera posición competitiva del titular, facilitando una operaciones que en calidad, coste u organización de ventas no se hubiesen nunca justificado"; supone, por el contrario, que se han resuelto o que están en vías de resolución los obstáculos a la exportación de carácter interno al sistema productivo. Es decir, problemas planteados por la excesiva atomización de los sectores productivos, baja productividad, del equipo productivo, organización ineficaz y falta de investigación, etc...

BENEFICIOS AL EXPORTADOR

=====

Teniendo en cuenta lo dicho, la concesión de la Carta de Exportador lleva aneja, con una cierta dosificación, una serie de beneficios a la exportación que pueden considerarse adicionales o complementarios a los ya existentes. Se pueden concretar en la aplicación o mejora de los términos y condiciones ya existentes en materia de desgravación fiscal, reserva para inversiones, crédito a la exportación, seguro de crédito, asistencia a ferias y exposiciones, etc.

Pero, por otra parte, si bien la Carta es ante todo un dispositivo de fomento a la exportación, se ha pensado que sus beneficios puedan contribuir a la eliminación de los obstáculos a la exportación internos al sistema productivo. Así, se atribuye al titular la ventaja que proporciona la calificación del sector prioritario a efectos de la consecución de crédito oficial para reestructuración al tiempo que se intenta facilitar la concentración

...///...

- - - 260

de la oferta exterior a través de la agrupación o asociación de empresas exportadoras. En resumen, que la Carta puede otorgar una serie de beneficios que serán más o menos operativos según sea la situación de partida de la firma o firmas beneficiarias en relación con los estímulos que ya otorga nuestro sistema vigente de fomento de la exportación.

Las condiciones para la concesión de la Carta de Exportador -tanto para la individual o sectorial, en sus tres categorías- se pueden clasificar en cualitativas y cuantitativas. Entre las primeras se encuentran los criterios de eficacia comercial que la Administración deberá examinar para ver si están de acuerdo con las directrices y objetivos de la política comercial exterior. Pero este criterio de cualificación queda condicionado a unas condiciones -cuantitativas que vienen concretadas por la consecución de unos -mínimos de exportación en porcentajes y en cifras absolutas. Esta segunda cifra se fija, según los casos, en 20 y en 10 millones de pesetas; y los porcentajes varían del 10 al 50 por 100, bien del -valor de la exportación total del sector a que pertenece la empresa, bien con relación al valor de su producción. En ambos casos las cifras hacen referencia a un período de dos años consecutivos.

Actualmente, de las veinte mil empresas exportadoras, unas seis mil pertenecen a sectores exportadores que ya tienen o pueden tener en el futuro una Carta Sectorial; y las catorce mil restantes se encuadran en sectores susceptibles de recibir la Carta individual, que representan, aproximadamente, un 50 por 100 de la exportación total. En Abril de 1967 se concedieron ciento tres Cartas a -título individual -36 de primera categoría y 67 de segunda- y por entonces ya estaban en funcionamiento las Cartas de los sectores de alcoparra, almendra y avellana y aceite de oliva.

136 TITULARES DE LA CARTA DEL EXPORTADOR

=====

Un año después, hace muy pocos días, el Ministro de Comercio concedía treinta y tres nuevas Cartas de Exportador a título individual, al tiempo que anunciaba la proximidad de la concesión de tres Cartas más a otras tantas asociaciones. El señor García-

...///...

Monc6 resalt6 en el acto de entrega lo que a su juicio constituye un hecho significativo; "En dos a6os de car6cter tan distinto para nuestra exportaci6n como 1965 y 1966, en que el ritmo de crecimiento de dicha magnitud var6a del 1,26 por 100 al 29,6 por 100 y el de los sectores de Carta individual, del 11,1 por 100 al 45, por 100, ustedes logran presentar un crecimiento tan alto como sostenido: pr6cticamente en un 40 por 100.

Seg6n el ministro de Comercio, una consolidaci6n provisional de las cifras representadas por los titulares de Carta del pasado a6o y las del actual, nos siguen demostrando un segundo hecho significativo: los 136 exportadores titulares de Carta de Exportador entre ambos a6os representan, aproximadamente, el 24 por 100 de nuestra exportaci6n total y el 45 por 100 de la exportaci6n de los sectores de Carta individual.

SECTOR EXTERIOR AGRICOLA ESPAÑOL EN 1967

=====

La evolución que ha presentado el sector exterior en 1967 tiene como característica fundamental la de que su resultado final al registrar un déficit en la balanza de pagos del orden de los 125 millones de dólares, indica que no se ha conseguido restablecer el equilibrio que a este respecto se pretendía en los comienzos del año, con lo que por tercer año consecutivo la economía española, en lo que se refiere al sector exterior, ha saldado el conjunto de sus operaciones con déficit y con el consiguiente descenso de nuestra cifra de reservas.

La política contractiva que se ha caracterizado a lo largo de 1967 se acentuó en su último trimestre, concretamente en el mes de noviembre, con la devaluación de la peseta y las medidas complementarias que la acompañaron, de indiscutible austeridad, para frenar la tendencia expansiva de la demanda efectiva y corregir la fuerte tensión inflacionista que amenazaba los objetivos de la planificación. Es así por lo que el sector exterior se ha beneficiado de la política descrita, para poder restablecer su equilibrio, ya bastante amenazado en el transcurso de 1967.

La importación ha quedado ligeramente frenada en tanto que se ha estimulado la corriente exportadora ayudada, al propio tiempo, por los estímulos que gradualmente se le van ofreciendo.

El movimiento de divisas, por lo que se refiere a los ingresos, totalizó 3.819,85 millones de dólares, frente a 4.051,54 millones de dólares en el ejercicio de 1966, lo que supone un aumento absoluto de 231,69 millones de dólares y relativo del 5,72 por 100. Los pagos de divisas totalizaron en 1967 la cifra de 3.945,24 millones de dólares, frente a 4.257,10 en 1966, lo que supone un aumento absoluto de 311,86 millones de dólares y relativo de un 7,33 por 100. En definitiva, el movimiento de divisas presentó en 1967 un saldo favorable a los pagos por 125,4 millones de dólares, mientras que en 1966 el saldo fue favorable también

263

a los pagos por una cuantía de 205,6 millones de dólares.

La circunstancia de que la balanza de pagos se haya saldado con déficit en 1967 descansa, por una parte, en el volumen de nuestras importaciones y por otra, en que los ingresos por turismo, remesas de emigrantes y entradas de capital no pudieron cubrir el efecto déficit que arrojó el movimiento de mercancías.

El valor, según la Dirección General de Aduanas, de nuestras importaciones O.I.F. ascendió a 3.483,64 millones de dólares, que frente a los 3.590,7 millones de dólares en 1966, ha supuesto un descenso absoluto de 107,06 millones de dólares y relativo de un 2,99 por 100.

El valor de las exportaciones F.O.B. fue de 1.384,1 millones de dólares, frente a 1.253,8 millones de dólares en 1966, que supone un aumento absoluto de 130,3 millones de dólares y relativo de un 10,39 por 100.

El saldo entre exportaciones F.O.B. e importaciones O.I.F. fue favorable a las importaciones por una cuantía de 2.099,5 millones de dólares, frente a un saldo también favorable a las importaciones que se registró en 1966 y que fue de 2.336,9 millones de dólares.

El turismo proporcionó unos ingresos en divisas equivalentes a 1.126,8 millones de dólares, frente a 1.245,7 millones de dólares en 1966, que supone un descenso absoluto de 118,9 millones de dólares y relativo de un 9,55 por 100. El saldo neto por turismo totalizó 1.048,43 millones de dólares, frente a 1.135 en 1966.

Los ingresos en divisas por el capítulo de capital a largo plazo ascienden a 638,63 millones de dólares y el saldo neto por este concepto la cifra de 450,29 millones de dólares.

...///...

El saldo neto de capital a corto plazo y oro monetario totalizó la cifra de 5,07 millones de dólares favorable a las salidas, - frente a 10,55 millones de dólares en 1966.

La cuantía de reservas materializadas en oro en divisas convertibles en diciembre de 1967 era de 1.049,0 millones de dólares, - frente a millones de dólares 1.039,4 en diciembre de 1966, que supone una subida absoluta de 9,6 millones de dólares y relativa de un 0,9 por 100.

La posición de reserva en el Fondo Monetario Internacional se encuentra situada a cero, ya que España, de conformidad con lo previsto en el artículo V, sección 3, del Convenio Constitutivo de dicho Organismo, adquirió, en el transcurso del mes de enero, y con cargo a esta partida, 166 millones de dólares del Fondo Monetario Internacional.

Las reservas materializadas en divisas convertibles ascendían en diciembre de 1967 a la cifra de 264,5 millones de dólares, frente a 254,5 millones de dólares en diciembre de 1966, que supone un aumento absoluto de 10 millones de dólares y relativo de un - 3,9 por 100.

Además de estas cifras de reservas, señalaremos que los haberes de España en divisas no convertibles ascienden a finales de 1967 a la cifra de 41,1 millones de dólares en 1966.

Las reservas materializadas en oro totalizaban en diciembre de - 1967 la cifra de 784,5 millones de dólares, frente a 784,9 millones de dólares en diciembre de 1966, que supone un descenso absoluto de 0,4 millones de dólares y relativo de un 0,05 por 100.

265

COMERCIO EXTERIOR
Años 1965-1967

	MILLONES DE DOLARES					
	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	1967	1966	1965	1967	1966	1965
Enero.	292,5	311,8	217,1	110,0	63,1	66,
Febrero.	295,9	307,3	215,1	121,8	79,3	69,
Marzo.	295,6	336,2	218,5	115,8	105,0	83,
Abril.	298,8	311,3	267,2	102,4	112,1	77,
Mayo	318,9	318,6	256,6	108,7	131,4	73,
Junio.	316,0	307,9	240,5	106,0	106,4	66,
Julio.	289,7	285,9	256,3	98,7	93,9	70,
Agosto	283,9	270,2	248,4	98,5	83,9	57,
Septiembre	269,7	271,3	264,6	102,4	87,3	60,
Octubre.	244,9	273,1	263,4	104,3	89,4	78,
Noviembre.	296,8	282,0	270,0	154,3	138,8	98,
Diciembre.	280,9	315,1	301,0	161,2	162,9	166,

266

COMERCIO EXTERIOR
(Cifras acumuladas)

4.000	Millones de dólares	
3.600		
3.200		
2.800		
2.400		Déficit
2.000	Importación	2.099,5
1.600		
1.200		
800		
400	Exportación	

268

LA BALANZA COMERCIAL EN 1967

=====

De conformidad con los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas, dependiente del Ministerio de Hacienda, el valor de las exportaciones FOB ascendió a 1.384,1 millones de dólares, y el valor de las importaciones CIF ha supuesto un equivalente a 3.483,6 millones.

COMERCIO EXTERIOR EN 1955-1967

(Millones de dólares)

	Importaciones C.I.F.	Exportaciones F.O.B.	SALDO
1955	617,3	446,3	- 171,0
1956	766,7	442,1	- 324,6
1957	862,2	475,8	= 386,4
1958	872,4	485,8	- 386,6
1959	794,5	500,6	- 299,9
1960	721,5	725,5	+ 3,9
1961	1.092,3	709,4	- 382,9
1962	1.569,5	736,0	- 833,5
1963	1.955,2	735,5	-1.219,7
1964	2.285,9	954,5	-1.304,4
1965	3.018,3	966,5	-2.052,3
1966	3.590,7	1.253,8	-2.336,9
1967	3.483,6	1.384,1	-2.099,5

268

Arroja, per tanto, nuestra Balanza Comercial en 1967 un saldo favorable a la importación por un montende 2.099,5 millones de dólares, que supone, con relación al que obtuve en el año anterior, un descenso absoluto de 237,4 millones y relativo de un 10,16 per 100.

La evolución trimestral del déficit de la balanza comercial en 1966 y 1967 fue como sigue:

	MILLONES DE DOLARES	
	1966	1967
Primer trimestre.	707,9	536,5
Segundo trimestre	587,9	616,6
Tercer trimestre.	562,3	543,6
Cuarto trimestre.	478,7	402,8

COMERCIO EXTERIOR	MILLONES DE DOLARES			
	Importaciones		Exportaciones	
	1967	1966	1967	1966
Enero	292,5	311,8	110,0	63,1
Febrero	295,9	307,3	121,8	79,3
Marzo	295,6	336,2	115,8	105,0
Abril	298,8	311,3	102,4	112,1
Mayo	318,9	318,6	108,7	131,4
Junio	316,0	307,9	106,0	106,4
Julio	289,7	285,9	98,7	93,9
Agosto	283,9	270,2	98,5	83,9
Septiembre	269,7	271,3	102,4	87,3
Octubre	244,9	273,1	104,3	89,4
Noviembre	296,8	282,0	154,3	138,8
Diciembre	280,9	315,1	161,2	162,9

COMERCIO EXTERIOR CON TODO EL MUNDO
(En miles de dólares)

	Importaciones españolas	Exportaciones españolas	SALDO
1951.	427.131,9	498.028,4	+ 70.896,5
1952.	572.560,6	458.169,5	- 114.391,1
1953.	600.433,5	483.145,0	- 117.288,5
1954.	614.866,1	464.428,3	- 150.437,8
1955.	617.305,5	446.248,6	- 171.056,9
1956.	766.720,0	442.104,9	- 324.615,1
1957.	862.233,3	475.827,8	- 386.405,5
1958.	872.429,3	485.787,3	- 386.642,0
1959.	794.840,1	500.623,5	- 294.216,6
1960.	721.440,0	726.071,2	+ 4.631,5
1961.	1.092.284,7	709.580,0	- 382.704,7
1962.	1.569.496,8	736.027,6	- 833.469,2
1963.	1.955.165,8	735.558,4	- 1.219.607,4
1964.	2.258.855,1	854.414,8	- 1.304.440,3
1965.	3.018.790,8	966.488,0	- 2.052.302,8
1966.	3.590.726,3	1.253.541,8	- 2.337.184,5
1967.	3.483.649,0	1.384.121,0	- 2.099.528,0

EXPORTACION

Año 1967

SECCIONES ARANCELARIAS	CANTIDAD		VALOR	
	Toneladas	%	Millones de dólares	%
II. Productos del reino vegetal .	2.913.775	25,66	364,14	26,31
IV. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	526.082	4,63	160,67	11,61
V. Productos minerales	6.316.533	55,63	110,26	7,97
XVI. Máquinas y aparatos; material eléctrico	45.966	0,40	106,42	7,69
XV. Metales comunes y sus manufacturas	196.965	1,74	100,96	7,29
VI. Productos de las industrias químicas y conexas.	751.854	6,62	85,32	6,16
XVII. Material de transporte.	62.323	0,55	71,78	5,19
III. Grasas y aceites (animales y vegetales) y productos de su desdoblamiento.	101.036	0,89	65,21	4,71
XI. Materias textiles y sus manufacturas.	48.355	0,43	62,76	4,53
X. Materias utilizadas en la fabricación de papel; papel y sus aplicaciones.	53.815	0,47	49,48	3,57
I. Animales vivos y productos del reino animal.	81.961	0,72	45,82	3,31
XII. Calzado, sombrería, paraguas etc.	8.436	0,07	39,48	2,85
IX. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera, corcho, etc.	146.054	1,29	36,17	2,61
VIII. Pielés, cueros, peletería, etc.	6.235	0,05	24,46	1,77
XX. Mercancías no incluidas en otras secciones.	8.052	0,07	15,14	1,09
VII. Materias plásticas, artificiales, éteres y ésteres de la celulosa.	14.511	0,13	12,53	0,91

...///...

211

SECCIONES ARANCELARIAS	CANTIDAD		VALOR	
	Toneladas	%	Millones de dólares	%
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, amianto, vidrio, etc.	71.096	0,63	11,86	0,86
XIX. Armas y municiones	1.026	0,01	8,78	0,63
XVIII. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medidas etc.	1.158	0,01	8,22	0,59
XIV. Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos y sus manufacturas . . .	167	—	3,40	0,25
XXI. Objetos de arte.	—	—	1,21	0,09

214

VARIACIONES POR SECCIONES ARANCELARIAS
1966-67
EXPORTACIONES

SECCIONES	Millones de dólares	% Variación
AUMENTO		
II. Productos del reino vegetal. . . .	40,05	12,36
V. Productos minerales.	28,63	35,08
XVI. Máquinas y aparatos; material eléc- trico.	27,99	35,69
XV. Metales comunes y sus manufacturas	26,95	36,42
III. Grasas y aceites	17,51	37,58
IV. Productos alimenticios; bebidas y tabaco	17,41	12,15
XII. Calzado, sombrería, paraguas, etc.	15,93	67,66
VI. Productos de las industrias químicas y conexas.	7,72	9,95
VII. Materias plásticas artificiales, é- teres, etc	4,54	56,88
X. Materias utilizadas en la fabrica- ción del papel, papel y sus manu- facturas	2,31	4,90
XVIII. Instrumentos y aparatos de óptica, de fotografía y cinematografía, medida, etc.	2,07	33,70
XIII. Manufacturas de piedra, yeso, ce- mento, amianto, vidrio, etc. . . .	1,95	19,70
I. Animales vivos y productos del rei- no animal	1,11	2,49
XIV. Perlas finas, bisutería, etc . . .	0,86	34,00
XX. Mercancías no incluidas en otras secciones.	0,51	3,50

...///...

273

SECCIONES	Millones de dólares	% Variación
DISMINUCION		
XVII. Material de transporte.	53,98	42,92
XI. Materias textiles y sus manufac turas.	6,64	9,57
VIII. Pielés y cueros, peleterías	2,61	9,63
IX. Madera, carbón vegetal, manufactu ras de madera y corcho, etc . . .	1,41	3,74
XIX. Armas y municiones	0,20	2,20
XXI. Objetos de arte, para colecciones y antigüedades	0,16	11,40

274

ACEITE DE OLIVA
(Exportación)
(En kilogramos)

	En cajas	En bidones	Total
1957.	14.940.927,67	6.483.463,20	21.424.390,87
1958.	9.483.003,16	7.526.019,70	17.009.022,86
1959.	15.302.062,14	33.007.686,32	48.309.748,46
1960.	25.359.817,78	128.155.895,59	153.515.713,37
1961.	20.165.661,86	122.110.234,56	142.275.896,42
1962.	19.602.073,53	62.739.147,90	82.341.221,43
1963.	24.634.824,41	51.627.916,73	76.262.741,14
1964.	18.633.659,94	81.880.484,90	100.514.144,84
1965.	13.392.272,35	14.139.599,34	27.531.871,69
1966.	19.813.681,56	55.830.912,50	75.644.594,06
1967.	23.933.174,07	65.134.800,68	89.067.974,75

215

DOLARES PRODUCIDOS POR LAS EXPORTACIONES
DE ACEITE DE OLIVA
Año 1967

Divisas		Equivalencia en dólares
Dólares.	16.743.908,63	16.743.908,63
Libras	4.153.656/6/4	11.582.791,54
Liras.	18.404.896.373,91	29.447.834,20
Franco Francés.	10.784.730,73	2.197.583,00
Franco Belga	9.213.177,77	185.617,90
Franco Suizo	4.699.808,63	1.087.526,30
Corona Noruega	2.672.010,64	373.330,65
Corona Danesa	282.338,38	37.803,40
Corona Sueca	266.501,11	51.490,95
Deutsmarks	3.586.924,56	898.521,02
Florines	465.559,27	129.325,38
Chelines Austríacos.	433.311,00	16.768,70
Marcos Finlandeses	5.116,14	1.223,600
Pesetas.	2.520.492,00	41.925,76
TOTAL		62.795.651,03
		=====

Precio medio de exportación = $\frac{62.795.651,03}{89.067.974,75}$ = 70,50 dólares por
100 kilos.

276

EXPORTACION DE AGRIOS, CAMPAÑA 1966/67
(Toneladas)

	Naranja	Mandarina	Limón	Pomele	Total
Alemania Occidental. . .	366.377	69.698	10.779	1.091	447.94
Alemania Oriental. . . .	31.163	—	840	—	32.00
Austria.	7.133	787	—	42	7.96
BélgicaeLux.	71.031	10.881	591	102	82.60
Checoslovaquia	9.984	2.578	3.137	—	15.69
Dinamarca.	11.935	899	—	38	12.87
Finlandia.	5.533	1.094	—	2	6.62
Francia.	262.568	27.999	19.424	529	310.52
Holanda.	96.170	7.008	267	287	103.73
Hungría.	12	—	—	—	1
Inglaterra.	94.017	16.046	452	1.042	111.55
Irlanda.	2.683	14	91	12	2.80
Islandia	12	—	—	—	1
Noruega.	22.369	755	185	1	23.31
Polonia.	22.656	—	4.891	—	27.54
Suecia	36.162	5.347	34	19	41.56
Suiza.	29.640	10.898	1.304	156	41.99
U.R.S.S.	14.150	—	—	—	14.15
Yugoslavia	—	—	790	—	79
Bulgaria	1.000	—	—	—	1.00
Otros países	550	6	1	—	55
TOTALES.	1.085.145	154.010	42.783	3.321	1.285.25

29

EXPORTACION DE AGRIOS

CAMPAÑA	Toneladas
1951-52.	746.222
1952-53.	1.063.490
1953-54.	876.381
1954-55.	924.539
1955-56.	651.964
1956-57.	327.696
1957-58.	892.738
1958-59.	778.010
1959-60.	978.644
1960-61.	937.183
1961-62.	1.213.541
1962-63.	660.053
1963-64.	1.330.681
1964-65.	1.129.629
1965-66.	1.304.455
1966-67.	1.285.259

240

Por lo que respecta a la distribución geográfica de nuestra exportación, Europa aparece como primer mercado, absorbiendo mercancías españolas por un valor de 826,14 millones de dólares, que representa el 60,28 por 100 del total. Los envíos a América representan el 30,01 por 100, y solamente el 2,88 por 100 los a Asia.

La composición del comercio exportador española por grandes áreas geográficas ha sido, en 1967, la siguiente;

	Millones de dólares
Europa.	826,14
Mercado Común	446,59
África.	86,22
América.	411,36
Centro y Sudamérica	190,95
Estados Unidos.	202,12
Asia.	39,42
Oceanía	7,39

La distribución porcentual de nuestros envíos al extranjero en el último año presenta las cifras siguientes:

...///

279

PORCENTAJE DEL VALOR EXPORTADO
(AÑO 1967)

	Porcentaje
Europa.	60,28
Mercado Común	32,59
Alemania (R.F.)	10,33
Bélgica-Lux.	2,09
Francia	10,16
Holanda	5,29
Italia.	4,72
Reino Unido	10,21
Africa.	6,29
América	30,01
Estados Unidos.	14,75
Asia.	2,88
Oceanía	0,54

280

El detalle de los principales países compradores de productos españoles, en los dos últimos años, es el siguiente:

	MILLONES DE DOLARES	
	1967	1966
Estados Unidos.	202,12	146,96
Alemania (R.F.).	141,53	141,73
Reino Unido	139,93	135,67
Francia.	139,17	138,71
Holanda	72,58	55,06
Italia.	64,63	56,31
Portugal.	44,85	28,19
Argentina.	34,32	30,59
Suiza-Liecht.	31,90	30,40
Suecia.	30,18	23,00
Marruecos.	29,34	8,83
Bélgica-Lux	28,68	27,80
Cuba.	27,83	78,54
Méjico.	26,36	15,52
Brasil.	20,27	11,68
Venezuela	16,85	12,17
Canadá.	15,57	13,34
Polonia	14,99	14,12

El Mercado Común realizó compras que suponen el 32,59 por 100 del total de las exportaciones españolas.

Individualmente Estados Unidos sigue siendo el primer cliente de mercancía española, con compras por valor de 202,12 millones de dólares, cifra superior en 55,16 millones de dólares a la registrada en 1966.

...///...

281

Alemania, Inglaterra, Francia, Holanda, Italia y Portugal figuran, juntamente con Estados Unidos, como principales compradores de artículos españoles.

Las compras alemanas han sido inferiores a las de 1966 en 0,20 millones de dólares. Las francesas se han incrementado en 0,46 millones y las inglesas en 4,26 millones. Las compras de Holanda aumentaron en 17,53 millones de dólares.

La exportación española a las Repúblicas de Centro y Sudamérica totalizó en 1967 la cifra de 190,95 millones de dólares. El detalle de esta exportación por países es el siguiente;

EXPORTACIONES A:	Millones de dólares
Argentina.	34,32
Bolivia.	2,49
Brasil	20,27
Chile...	13,10
Colombia	15,84
Costa Rica	1,07
Cuba	27,83
Rep. Dominicana.	3,26
Ecuador.	1,25
Guatemala	2,18
Haití.	0,04
Honduras	0,62
Méjico	26,36
Nicaragua.	0,84
Panamá	3,57
Paraguay	5,20
Perú	12,33
Salvador (El).	1,00
Uruguay.	2,49
Venezuela.	16,85

284

LA IMPORTACION EN 1967
=====

Las importaciones española en 1967 alcanzaron un valor de 3.483,64 millones de dólares, que supone con respecto a 1966 un descenso absoluto de 107,09 millones de dólares y relativo de un 2,98 por 100. La media mensual de importaciones ha sido de 290,30 millones de dólares, frente a la de 299,2 en 1966 y de 251,5 en 1965.

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS
C.I.F.

AÑOS	Millones de \$
1950.	389,12
1951.	427,15
1952.	572,56
1953.	600,42
1954.	614,86
1955.	617,31
1956.	766,72
1957.	862,20
1958.	872,43
1959.	794,54
1960.	721,45
1961.	1.092,31
1962.	1.569,50
1963.	1.955,10
1964.	2.258,85
1965.	3.018,30
1966.	3.590,73
1967.	3.483,6

283

PRINCIPALES IMPORTACIONES DE PRODUCTOS
AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS
(Millones de dólares)

	1966	1967
Capítulos del Arancel:		
Legumbre, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	28,07	24,48
Café, té, mate y especias	49,68	45,11
Cereales.	226,61	212,75
Semillas y frutos, oleaginosos, diversos, etc..	97,25	113,59
Carnes y despojos comestibles	83,95	70,07
Pescados, crustáceos y moluscos	14,73	17,93
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	20,38	21,72
Azúcares y artículos de confitería.	30,21	27,73
Residuos de las industrias alimenticias; piensos	39,84	25,70
Tabaco.	42,99	51,68
TOTAL.	633,71	610,76
=====		

284

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS
Y ALIMENTICIOS
(Millones de dólares)

	1966	1967
Secciones Arancelarias:		
Productos del reino vegetal.	412,16	408,04
Animales vivos y productos del reino animal.	134,81	126,35
Grasas y aceites.	35,68	30,67
Productos alimenticios, bebidas. . . . y tabaco.	139,26	132,56
TOTAL	721,91	697,62
=====		

285

EXPORTACIONES

	Cantidad millones de dólares	Valor millones de \$	Precio tonelada dólares
Productos alimenticios.			
1964.	2,87	446,80	155,67
1965.	2,83	437,50	154,59
1966.	2,90	544,70	187,82
1967.	3,58	616,80	172,29
Combustibles.			
1964.	1,91	47,50	24,86
1965.	1,70	38,00	22,35
1966.	1,81	56,00	30,93
1967.	3,30	79,91	24,21
Materias primas.			
1964.	4,72	133,10	28,19
1965.	4,06	85,90	21,16
1966.	2,62	68,20	26,03
1967.	3,12	74,96	24,02
Artículos fabricados.			
1964.	1,12	327,00	291,96
1965.	1,02	405,10	397,16
1966.	1,29	584,40	453,02
1967.	1,34	612,45	457,05

286

IMPORTACIONES

	Cantidad millones de Tons.	Valor millones de \$	Precio tonelada dólares
Productos alimenticios			
1964.	2,90	363,10 ⁷	125,20
1965.	3,58	486,10	135,78
1966.	4,62	579,39	125,40
1967.	4,37	545,36	124,79
COMBUSTIBLES			
1964.	15,03	285,50	18,99
1965.	15,83	301,30	19,03
1966.	18,50	344,64	18,62
1967.	23,35	425,83	18,23
MATERIAS PRIMAS			
1964.	3,34	328,20	98,26
1965.	4,46	466,20	104,53
1966.	5,24	591,65	112,91
1967.	5,26	519,40	98,74
ARTICULOS FABRICADOS			
1964.	4,65	1.267,30	272,53
1965.	7,42	1.749,90	235,83
1966.	6,05	2.056,80	339,96
1967.	4,54	1.979,75	436,06

287

RELACION DE INTERCAMBIO

	Cantidad millones toneladas	Valor millones de ₡	Precio tonelada dólares
IMPORTACIONES			
1964.	25,94	2.258,80	87,07
1965.	31,28	3.018,30	96,49
1966.	34,42	3,590,70	104,32
1967.	37,53	3.483,64	92,82
EXPORTACIONES			
1964.	10,63	954,50	87,89
1965.	9,62	966,50	100,47
1966.	8,64	1.253,50	145,08
1967.	11,35	1.384,12	121,94

288

Estableciendo una relación entre los índices de precios de la exportación y de la importación, obtendremos la relación real de intercambio. En los datos que a continuación se transcriben se ha tomado como año base el de 1964.

	Importación	Export.	Relación de intercambio
1965.	110,82	114,31	1,0315
1966.	119,81	165,07	1,3778
1967.	106,60	138,74	1,3015
Productos alimenticios.			
1965.	108,45	99,31	0,9157
1966.	100,16	120,65	1,2046
1967.	99,67	110,68	1,1105
Combustibles.			
1965.	100,21	89,90	0,8971
1966.	98,05	124,42	1,2689
1967.	96,00	97,39	1,0145
Materias primas.			
1965.	106,33	75,06	0,7056
1966.	114,91	92,34	0,8036
1967.	100,49	85,21	0,8479
Artículos fabricados.			
1965.	86,53	136,03	1,5721
1966.	124,74	155,17	1,2439
1967.	160,00	156,55	0,9784

El grupo de productos alimenticios, bebidas y tabaco ha totalizado unas exportaciones superiores a las de 1966 en una cifra de 677,007 toneladas, que significa un incremento de un 23,28 por 100. El valor de las exportaciones de estos productos ha sido de 616,8 millones de dólares, cifra superior en 72,05 millones a la de 1966 y que representa un incremento relativo de un 13,2 por 100. El valor teórico de la tonelada exportada fue en 1962 de 147,2, en 1964 a 155,67 dólares, en 1965 a 154,59, en 1966 a 187,82 dólares y en 1967 a 172,29 dólares.

La exportación de combustibles y lubricantes minerales fue superior a la de 1966 en 1.495.784 toneladas.

El valor de estas exportaciones ha sido de 79,91 millones de dólares, frente a 56,07 en 1966, que supone un aumento absoluto de 23,84 millones de dólares y relativo de un 42,52 por 100. El valor teórico de la tonelada exportada en 1962 fue de 22,1 dólares, en 1963 de 21,5 dólares, en 1964 de 24,8 dólares, en 1965 de 22,35 dólares, en 1966 de 30,93 y en 1967 de 24,21.

La exportación de materias primas y aceites superó a la cifra de 1966, en 491.457 toneladas, que supone un aumento relativo de un 18,69 por 100. El valor de estas exportaciones fue de 74,96 millones de dólares, frente a 68,25 en 1966 y 85,86 en 1965. El incremento absoluto en 1967 ha sido de 6,71 millones de dólares y el relativo de un 9,83 por 100. El valor teórico de la tonelada exportada fue, en 1962, de 26,17 dólares, frente a 29,25 en 1963, en 1964 de 28,19, en 1965 de 21,16, en 1966 de 26,03 dólares y en 1967 de 24,02.

...///...

291.

La exportación de artículos fabricados experimentó, con respecto a 1966, un aumento absoluto de 45.098 toneladas y relativo de un 3,48 por 100. El valor de estas exportaciones fue de 612,45 millones de dólares, frente a 584,47 en el ejercicio anterior, que representa un aumento absoluto de 27,98 millones de dólares y relativo de un 4,79 por 100. El valor teórico de la tonelada exportada fue en 1962 de 249 dólares, pasando en 1963 a 268,8 dólares, en 1964 a 291,9 dólares, en 1965 a 397,1 dólares, en - 1966 a 453,0 dólares y en 1967 a 457,0

Si atendemos a la distribución de nuestras exportaciones por - secciones arancelarias, las notas más destacadas son las siguientes:

1.- La sección II, productos del reino vegetal, fue nuestra primera fuente de divisas al alcanzar 364,14 millones de dólares, - que representa el 26,31 por 100 del total de ingresos. En 1966 - esta sección supuso el 25,8 por 100 de los ingresos por exportaciones. El aumento absoluto con respecto a 1966 de esta sección ha sido de 40,05 millones de dólares, que en términos relativos supone un aumento de un 12,36 por 100.

2.- La sección IV, productos de las industrias alimentarias, fue nuestra segunda fuente de ingresos con 160,67 millones de dólares, es decir, 17,41 millones más que en 1966 y que representa un incremento relativo de un 12,15 por 100.

3.- La sección V, productos minerales, arroja una cifra de 110,26 millones de dólares, que supone, con relación a 1966, un aumento absoluto de 28,63 millones de dólares y relativo de un 35,08 - por 100.

4.- La sección XVI, máquinas y aparatos, alcanzó 106,42 millones de dólares, que supone, frente a 1966, un aumento absoluto de - 27,99 millones de dólares y relativo de un 35,69 por 100.

5.- La sección XV, metales comunes y sus manufacturas, alcanzó un total de 100,96 millones de dólares, cifra superior en 26,95 millones de dólares a la de 1966 y que representa un crecimiento relativo de un 36,42 por 100.

6.- La sección VI, productos de las industrias químicas y conexas proporcionó 85,32 millones de dólares, que supone 7,72 millo-

nes de dólares más que en 1966. El aumento relativo es de un - 9,95, por 100.

7.- La sección XVII, material de transporte, registró una cifra de 71,78 millones de dólares, que supone, frente a 1966, un descenso absoluto de 53,98 millones de dólares y relativo de un - 42,92 por 100.

8.- La sección III, grasas y aceites, totalizó 65,21 millones de dólares, que representa, frente a 1966, un aumento absoluto de 17,51 millones de dólares y relativo de un 37,58 por 100.

9.- La sección XI, materias textiles y sus manufacturas, proporcionó 62,76 millones de dólares, es decir, 6,64 millones menos que en 1966, que supone un descenso relativo de un 9,57 por 100.

10.- La sección X, materias utilizadas en la fabricación de papel, registró una cifra de 49,48 millones de dólares, que supone, con respecto a 1966, un aumento absoluto de 2,31 millones de dólares y relativo de un 4,90 por 100.

11.- La sección I, animales vivos y productos del reino animal, registró una cifra de 45,82 millones de dólares, que supone, con respecto a 1966, un aumento absoluto de 1,11 millones de dólares y relativo de 2,49 por 100.

12.- La sección XII, calzado y sombrería, etc., totalizó 39,48 millones de dólares, que supone un aumento absoluto respecto a 1966 de 15,93 millones de dólares y relativo de un 67,66 por 100.

13.- Del resto de las secciones han registrado descensos con relación a 1966 la IX, VIII, XIX, XXI, y aumentos las demás.

SECTOR EXTERIOR AGRICOLA ESPAÑOL EN 1968

=====

Hace poco más de un año la devaluación de la peseta marcaba una etapa más en la historia de la economía española, cuando todavía no habían transcurrido diez años desde la anterior modificación de la paridad de nuestro signo monetario. Superada muy pronto la opinión que unía, técnicamente, la devaluación de la peseta a la de la libra esterlina —culpar a los extraños de que un dólar nos costase diez pesetas más era de alguna manera un consuelo— comenzó el reconocimiento, más o menos general, de los errores que se habían cometido en la dirección de la economía del país.

El sector exterior estaba bien claro que el crecimiento de los costes, especialmente salariales, y de los precios, había ido minando paulatinamente la competitividad de los productos españoles en los mercados extranjeros. La presión de la balanza comercial en la de pagos no tenía, por tanto, nada de coyuntural. Era el fiel reflejo de la curiosa situación de inflación-recesión que reinaba en la economía del país.

La reacción inmediata para sanear la economía y mejorar nuestra relación exterior fue la congelación de precios y salarios, entre otras medidas, y la puesta en práctica de casi todo lo que tuviese como resultado lograr un mayor — ritmo de crecimiento de la productividad. Sin embargo, la obsesión del pleno empleo —y no parece que nadie se olvide de que se está en él mientras no se sobrepasa el 3 por 100— ha atado las manos de los responsables de la política económica haciendo muy difícil el inicio de la desaparición de empresas marginales. Insistir en este punto sin decidirse por una postura clara en el problema del empleo no parece que vaya a lograr otra cosa que unos resultados de eficacia más que dudosa.

No cabe duda que la devaluación, bien o mal venida, presentaba la gran ocasión para que los indicadores coyunturales nos ofreciesen desde entonces y por algún tiempo difícil de precisar, un aspecto mucho más tranquilizador. Pero

...///...

sería una ingenuidad pensar que los beneficiosos efectos "contables" que se iban a reflejar en nuestra balanza comercial traerían consigo la solución definitiva a los problemas del sector exterior.

Si el crecimiento de costes y precios tiene su origen en los tan repetidos "defectos estructurales" la devaluación no podía significar otra cosa que un respiro, valiosísimo desde luego, para arbitrar con cierta tranquilidad una política a largo plazo encaminada a la reforma de esas estructuras deficientes. Mientras no se consiga ésto los males de la balanza comercial del país continuarán siendo crónicos y la inicial evolución favorable correrá el peligro de amortiguarse demasiado rápidamente. Sería triste, y muy caro para el país, perder la oportunidad ofrecida por la devaluación.

LAS PREVISIONES Y LA REALIDAD

En pocos aspectos resultaron tan desfasadas las previsiones del I Plan de Desarrollo como en el de las compras en el exterior. Mientras que las cifras reales coincidían con lo programado en 1964, a partir de ese momento la evolución de las importaciones supera ampliamente los valores fijados en el I Plan, alcanzando unas tasas de crecimiento del 33,6 y 18,9 por 100 en 1965 y 1966, respectivamente. La contracción que experimentan al año siguiente unida a los sustanciales incrementos de las exportaciones en 1966 y 1967, no fue suficiente para aliviar la presión que venían ejerciendo sobre la balanza de pagos. En noviembre del último año se devaluaba la peseta.

Fijándonos en los períodos enero-noviembre correspondientes al pasado año y al actual parece que el efecto inmediato de la devaluación -reducción de las importaciones y aumento de las exportaciones- se ha conseguido. En cambio, se presenta más dudoso el grado del mismo, y también la repercusión que pueda

tener en la industrialización del país la contracción experimentada por las compras en el exterior de algún tipo de bienes fundamentales para el desarrollo de la economía española. En cuanto a la incidencia en los precios del encarecimiento de las importaciones, no cabe duda que se ha mantenido en unos límites favorables.

Hasta el mes de noviembre pasado el aumento experimentado por las exportaciones con relación a igual período de 1967 ascendía a 174,1 millones de dólares; la contracción de las importaciones, a 6,3 millones; y la reducción del déficit de la balanza comercial, a 180,4 millones de dólares. Aunque en el mes que falta para terminar el año no habrá variaciones sustanciales en esas cifras, es posible, sin embargo, que las importaciones experimenten un aumento fuerte al reflejar, junto al incremento estacional, el de la aceleración en la realización de algunas importaciones de productos que van a resultar afectados por las recientes medidas impositivas.

Dar alguna cifra aproximada sobre ese posible incremento de las importaciones no cabe duda que es arriesgado. Pero a la vista de la evolución seguida por las declaraciones aceptadas y las licencias autorizadas para la importación, podría situarse en unos dos mil millones de pesetas más que en noviembre. En la semana del 22 al 30 de noviembre de 1967 el valor de las declaraciones y licencias ascendió a 76,6 millones de dólares y en la del 1 al 7 de diciembre a 71,5 millones. Los valores correspondientes a las mismas semanas de este año alcanzaron, en cambio, los 99,6 y 89,9 millones de dólares, respectivamente.

De esta manera, el total acumulado desde el día 1 de enero hasta el día 7 de diciembre se eleva a 3.585,3 millones de dólares, frente a 3.550,1 millones en el mismo período de 1967, lo que supone un incremento de 35,2 millones de dólares. Pero estas cifras deben ser matizadas señalando que hay que tener en cuenta la diferencia que suele existir entre los valores de las licencias y

297

los de las que efectivamente se realizan en Aduanas.

EVOLUCION SATISFACTORIA
=====

Al margen de las variaciones que puedan sufrir las importaciones en el mes de diciembre que va a terminar, su evolución a lo largo de los once meses transcurridos parece bastante satisfactoria. Comparar solamente la tasa de reducción del 0,2 por 100 con la del 3 por 100 conseguida en el período anterior no nos daría una valoración correcta. Es necesario tener presente que ese 0,2 por 100 hay que aplicarlo sobre un volumen de importaciones ampliamente reducido a lo largo de 1967, por lo que, a pesar de la devaluación, no era fácil esperar mayores reducciones de nuestras compras en el exterior para 1968.

Esto significa, además, que el volumen de las importaciones realizadas en el año actual viene a representar el fondo del descenso de las compras en el extranjero, que se inicia con la reducción de la tasa de crecimiento en 1966. En el II Plan de Desarrollo se prevé para el trienio 1969-71 un aumento medio anual de las importaciones del orden del 10 por 100. Sin embargo, la prolongación en 1969 de la mayor parte de las medidas de congelación vigentes este año obligará probablemente a introducir algunas variaciones en estos cálculos. Aparte, claro está, de las medidas restrictivas o expansivas que se adopten a lo largo de los próximos doce meses en función de la evolución de la coyuntura.

En cuanto a la evolución de las exportaciones no es fácil valorar el 14,2 por 100 de incremento conseguido en el período enero-noviembre de este año sobre los mismos meses de 1967. Recordar una tasa de crecimiento como la alcanzada en el año 1966 no es proporcionado por el distinto nivel en que se encontraban las exportaciones en 1965 y en 1967. Pero a pesar de esto, los efectos de la devaluación debieron dejarse sentir con más fuerza en las ventas españolas al exterior. La única previsión oficial con cifras concretas sobre el crecimiento

de las exportaciones en el año actual es la que figura en el II Plan de Desarrollo. Y con arreglo a ella, —que lo fija entre un 15 y un 20 por 100— el incremento se ha quedado en el límite inferior de la previsión.

DESARROLLO MENSUAL DE LOS INTERCAMBIOS

La evolución mensual de las importaciones ha oscilado mucho más en 1968 que en el pasado año. En 1967 se pueden distinguir perfectamente tres direcciones en la marcha de las compras en el exterior: un movimiento suavemente ascendente que se inicia con un valor de 292,5 millones de dólares en enero y se prolonga hasta mayo, que registra la importación más elevada del año con 318,9 millones de dólares. A partir de este mes se produce un descenso brusco de las importaciones que tiene su fondo en el mes de octubre con 244,9 millones de dólares, la cifra más baja de todo el año. Finalmente, en los dos últimos meses del año los valores se vuelven a acercar a los niveles del mes de enero.

En 1968, en cambio, sin alcanzar unas puntas tan distanciadas de la media mensual como en el año anterior, las oscilaciones de los valores mensuales son mucho más frecuentes; hasta el punto de no sostenerse en la misma dirección por más de dos meses seguidos en ningún momento del año. Crecen los valores de la importación en los meses de marzo y abril, julio y agosto, y en octubre y noviembre. Descienden en febrero, mayo y junio y en septiembre. El valor más elevado corresponde al mes de noviembre, con 314,4 millones de dólares, y el más bajo a junio, con 262,0 millones. La media mensual de los once meses transcurridos se sitúa en 290,5 millones de dólares, prácticamente igual a la de 291,1 millones correspondiente al mismo período de 1967.

En cuanto al desarrollo mensual de las exportaciones sucede algo parecido a lo ocurrido con las importaciones. En 1967, desde el mes de abril hasta el

mes de octubre, los valores de las venta al extranjero oscilan alrededor de los 100 millones de dólares, para elevarse a 154 y 161 millones en los dos últimos meses del año, que exceden así ampliamente la media mensual de 111 millones de dólares correspondiente al período enero-noviembre. Para los once meses transcurridos de 1968 resulta una media mensual de 127 millones de dólares. Los meses que resultan más alejados de ella son junio y septiembre, con un valor de 138,8 millones y octubre y noviembre con 140,9 y 151,8 millones de dólares, respectivamente.

LA EVOLUCION POR GRUPOS DE UTILIZACION

=====

Como se puede observar en el cuadro que recoge esta clasificación de nuestros intercambios comerciales, solamente los grupos de bienes de consumo y los de productos alimenticios arrojan superávit en su balanza comercial en el período enero-octubre de este año. Todos los demás continúan con déficit, que se ve reducido -excepto en el grupo de energía, combustible y lubricantes- con relación al mismo período de 1967.

En el caso de los productos alimenticios el superávit coincide con el de los diez primeros meses del pasado año y es el resultado de una reducción paralela de las importaciones y las exportaciones. Entre los principales productos importados destacan las carnes, el café crudo, maíz y tabaco. Por el lado de las exportaciones, las ventas más importantes corresponden a los azúcares, conservas vegetales, frutos de cáscara, legumbres y tubérculos alimenticios, vinos, aceite de oliva y trigo.

En el grupo de energía, combustibles y lubricantes se produce un aumento del déficit con relación a enero-octubre de 1967 de 52 millones de dólares debido, fundamentalmente, a las importaciones de crudos de petróleo. Sin embargo, es mayor el incremento de las exportaciones, un 100 por 100, debido a las ventas de petróleos no crudos, con la consiguiente mejora de la tasa de cobertura que se sitúa en el 25,8 frente al 17,2 en el período anterior.

En los intercambios de productos sin elaborar las importaciones se mantienen en los mismos niveles de enero-octubre de 1967 y las exportaciones solamente se incrementan en 7,3 millones de dólares. Entre las compras en el exterior destacan las de semillas oleaginosas, minerales metalúrgicos y maderas aserradas; y por el lado de las ventas las de minerales metalúrgicos.

Es más considerable la reducción que experimenta el déficit del grupo de productos intermedios que pasa de 457 millones de dólares a 419, debido al sostenimiento del nivel de las importaciones y al incremento del 29,7 por 100 experimentando por las exportaciones, entre las que destacan las de mercurio, cloruro potásico y cobre refinado. Por el lado de las importaciones los valores más elevados corresponden a las compras de productos químicos orgánicos y a las de productos de las industrias químicas.

El grupo de bienes de capital disminuye el valor de sus importaciones con relación a los diez primeros meses de 1967 en 84 millones de dólares al tiempo que las exportaciones experimentan un incremento de 67 millones de dólares, un 53,3 por 100 en términos relativos. Esta evolución, aun teniendo en cuenta el proceso de sustitución de importaciones por bienes de producción nacional, viene a reflejar la desaceleración producida en la economía

del país, que se observa todavía mejor en el caso de los bienes de capital con destino a la industria. La reducción de las importaciones en este tipo de bienes supera a la del conjunto del grupo al alcanzar la cantidad de 87 millones de dólares.

La contracción de las importaciones y el aumento del 53,3 por 100 que se produce en las ventas al exterior reduce considerablemente el déficit de la balanza comercial del grupo y mejora la tasa de cobertura que se sitúa en el 26 por 100, frente al 15,2 por 100 en el mismo período de 1967. Entre las ventas al exterior destacan las de barcos y maquinaria textil y entre las compras las de material para la navegación aérea y las de máquinas para el movimiento de tierras.

Finalmente, el grupo de bienes de consumo es el que presenta una evolución más sana: disminuyen las importaciones en un 6,6 por 100 y aumentan las exportaciones en un 24 por 100; de un déficit de 17,7 millones de dólares en enero-octubre de 1967 se pasa a un superávit de 41,6 millones; y la tasa de cobertura salta del 91,1 por 100 al 121,1. Las contracciones más importantes son las que registran las compras de relojes, artículos de bisutería, automóviles y motocicletas, calzados, confecciones y tejidos y las de manufacturas de metal.

Por el lado de las exportaciones aumentan las de calzados, confecciones y tejidos que pasan de 56,5 millones de dólares a 92,1 millones; las de manufacturas de metal de 25 a 32 millones; y las manufacturas de cuero y piel.

DISTRIBUCION GEOGRAFICA
 =====

En la distribución de los intercambios comerciales durante los once primeros meses del año que figura en el cuadro adjunto, las dos variaciones más importantes con relación al mismo período de 1967 están representadas por la con-

tracción de las importaciones procedentes de Europa y por el aumento de las exportaciones a América.

Las compras realizadas en los países de la CEE experimentan una reducción de 108 millones de dólares y las exportaciones otra de 5 millones. En los intercambios con la EFTA bajan las importaciones en 51 millones de dólares y suben las exportaciones en 42 millones. Estas variaciones, unidas a otras menores en los intercambios con los países del COMECON y con los del resto de Europa, arrojan una disminución en el total de las importaciones españolas procedentes del continente de 146 millones de dólares y un incremento de las exportaciones de 41 millones.

Las compras españolas realizadas en el continente americano se incrementan, también con relación a los once primeros meses de 1967, en 24 millones de dólares y las ventas en 125 millones. El aumento de las exportaciones españolas a los Estados Unidos se cifra en 74 millones de dólares, mientras que las importaciones sólo crecen en 9 millones. Con Asia y Africa las exportaciones sólo registran un crecimiento de 5 millones de dólares, mientras que las importaciones alcanzan los 66 y 54 millones de incremento, respectivamente.

COMERCIO EXTERIOR F. SECCIONES DEL ARANCEL

Cantidades en toneladas y valores en millones de dólares (1967 l\$ = 60 Ptas.; 1968 l\$ = 70 Ptas.)

Secciones del Arancel.	IMPORTACION				EXPORTACION			
	Enero - Nov. 1967		Enero - Nov. 1968		Enero-Nov. 1967		Enero-Nov. 1968	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
I. Animales vivos y productos del rei no animal.....	207.416	116,7	251.321	124,1	71.351	40,2	72.416	36,4
II. Productos del rei no vegetal	4.138.762	371,6	3.436.686	312,7	2.382.711	302,3	2.223.086	262,6
III. Grasas y aceites.	124.228	28,1	126.212	25,5	98.671	63,8	47.882	28,6
IV. Productos indus - trias alimenticias bebidas y tabacos	440.667	120,7	537.528	126,3	477.377	145,8	526.709	166,1
V. Productos minera - les	23.224.862	453,8	31.071.647	580,9	5.610.827	94,9	8.846.176	153,2
VI. Productos indus - trias químicas ..	1.060.797	259,4	1.335.898	297,1	694.809	78,1	810.703	85,5
VII. Materias plásti - ces artificiales.	182.036	96,9	194.075	98,4	12.631	10,9	32.949	26,2
VIII. Pielés, cueros y manufacturas.....	49.657	36,8	56.784	36,7	5.570	22,2	6.376	25,9
IX. Madera, corcho y manufacturas.....	747.149	60,7	734.506	61,7	126.012	33,0	173.542	35,4
X. Papel y sus manu - facturas.....	357.914	74,3	369.147	77,9	49.573	45,7	81.826	50,9
XI. Materias textiles								

IMPORTACION

EXPORTACION

Secciones del Arancel	Enero - Nov. 1967		Enero - Nov. 1968		Enero - Nov. 1967		Enero - Nov. 1968	
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
XII. Calzado, sombrere ria, etc.	951	2,6	1.199	2,9	7.438	35,3	13.483	62,1
XIII. Manufacturas pie- dra, yeso, produ- tos cerámicos y ma- nufacturas vidrio	108.582	35,6	70.309	30,8	65.704	11,0	105.571	13,6
XIV. Perlas, piedras y metal preciosos..	284	25,8	439	14,1	162	3,2	114	2,9
XV. Metales comunes y sus manufacturas.	1.790.607	340,4	1.743.480	333,4	171.827	90,6	325.138	115,7
XVI. Máquinas, apare- tos y material - eléctrico.....	273.613	737,1	235.028	648,3	40.544	93,6	57.424	128,5
XVII. Material transpor- tes	284.575	180,3	293.652	165,3	56.473	64,0	78.481	79,3
XVIII. Aparatos óptica y precisión	6.595	84,9	6.657	88,0	1.068	7,5	822	6,6
XIX. Armas y municiones	558	1,6	474	1,2	961	7,9	924	9,0
XX. Merc. y varios ..	5.965	15,9	6.079	16,3	7.502	14,1	9.579	16,1
XXI. Objetos arte.....	-	1,0	-	1,4	-	1,1	-	1,2
Total	33.185.044	3.202,7	40.721.747	3.196,4	9.925.377	1.222,8	13.474.241	1.396,8

305

ION GEOGRAFICA DEL COMERCIO EXTERIOR EN ENERO-NOVIEMBRE DE 1968 Y 1969

millones de dólares: 1 \$ 1967 = 60 Ptas.; 1 \$ 1968 = 70 Ptas.)

	<u>Enero-Noviembre 1967</u>		<u>Enero-Noviembre 1968</u>	
	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>
ia	449,0	117,9	416,8	135,0
a	372,0	123,7	307,2	119,2
.....	213,1	60,1	202,5	37,9
Bajos	98,7	63,5	99,3	69,6
a-Luxemburgo.	64,5	25,2	63,9	23,7
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
OTAL CEE	1.197,5	390,7	1.089,9	385,6
retaña	279,0	122,8	250,6	139,9
.....	94,6	28,1	77,2	30,4
a	75,7	24,6	78,6	37,9
ca ,,,.....	26,6	10,3	24,1	18,1
al	13,4	41,1	13,2	43,4
ra	20,1	11,0	17,9	10,6
a	15,5	4,8	12,7	4,2
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
TAL EFTA ...	525,2	242,8	474,3	284,5
a	12,1	13,4	16,2	8,9
.S.	15,2	7,6	15,3	15,9
a	12,3	10,8	11,6	11,4
ia	3,0	8,5	6,6	5,9
ia Este	4,2	7,3	3,3	4,8
slovaquia	6,7	7,8	5,8	8,2
a	2,5	8,4	3,2	6,5
.....	-	-	-	-
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
TOTAL COMECON.	56,1	64,1	62,0	61,6
<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
TOTAL EUROPA..	1.826,1	723,3	1.680,5	762,3
os Unidos	535,2	179,2	544,1	253,1
.....	36,1	13,7	49,5	22,1
.....	33,1	25,7	39,6	17,1
tina	120,5	33,3	80,2	19,0
.....	9,8	21,9	8,3	27,9
ia	20,4	13,6	18,9	48,6
.....	17,1	10,6	20,9	16,1
.....	16,7	2,4	10,5	2,0

100
2.

	<u>Enero-Noviembre 1967</u>		<u>Enero-Noviembre 1968</u>	
	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>	<u>Importación</u>	<u>Exportación</u>
.....	27,2	18,8	55,5	24,3
.....	14,1	11,6	18,7	12,4
la	42,9	15,4	47,4	17,3
	-----	-----	-----	-----
TAL AMERICA ..	891,3	369,1	915,3	494,6
Saudita	122,5	0,6	154,0	1,3
.....	31,5	11,1	36,9	12,5
.....	39,5	0,3	50,9	1,1
.....	23,7	0,9	35,5	1,0
	-----	-----	-----	-----
TOTAL ASIA	291,5	37,1	357,0	42,8
.....	45,3	8,0	97,8	4,4
cos	18,8	21,0	17,8	18,1
a	13,5	1,3	14,6	1,7
.....	8,2	17,4	10,5	21,2
a	7,9	1,9	1,9	6,8
	-----	-----	-----	-----
TOTAL AFRICA ...	175,2	73,9	229,3	79,0
ia	14,8	6,3	10,8	7,5
	-----	-----	-----	-----
TOTAL OCEANIA ..	18,5	6,7	14,1	8,3
	-----	-----	-----	-----
TOTAL GENERAL ..	3.202,7	1.222,8	3.196,4	1.396,8

BALANZA COMERCIAL POR GRUPOS DE UTILIZACION

1965-66-67-enero-octubre 1967-enero-octubre 1968.

(En millones de dólares; hasta 1967, un dolar = 60 pesetas; en 1968, un dólar = 70 pesetas)

	1965	65-64	1966	66-65	1967	67-66	en.-oct. 1967	en.-oct. 1968	en.-oct. 68-67
Productos alimenticios:									
Importación	529,1	+41,9	586,9	+ 10,9	557,3	- 5,0	452,5	402,2	- 12,5
Exportación	453,1	- 9,7	542,9	+ 19,9	631,9	+16,4	465,1	414,6	- 12,1
Diferencia	76,0	-	44,0	+	74,6	+	12,6	12,4	+
Tasa de cobertura %	85,6		92,5		113,4		102,8	103,1	
Energía, combustibles y lubricantes:									
Importación	303,1	+ 5,6	346,5	+ 14,3	436,4	+25,9	332,1	441,5	+ 32,9
Exportación	38,0	-20,0	56,0	+ 47,5	82,6	+47,4	57,0	114,0	+100,0
Diferencia	265,1	-	290,5	-	353,8	-	275,1	327,5	-
Tasa de cobertura %	12,5		16,2		18,9		17,2	25,0	
Productos sin elaborar:									
Importación	457,5	+30,2	611,8	+ 33,7	552,7	- 9,6	463,4	466,3	+ 0,6
Exportación	75,1	-12,4	70,7	- 5,8	79,1	+11,9	62,6	69,9	+ 11,6
Diferencia	382,4	-	541,1	-	473,6	-	400,8	396,4	-
Tasa de cobertura %	16,4		11,5		14,3		13,5	14,9	
Productos intermedios:									
Importación	745,9	+52,5	830,3	+ 11,9	730,9	-11,1	623,1	634,6	+ 1,
Exportación	153,4	+26,3	178,3	+ 16,7	207,4	+16,3	165,5	214,7	+ 29,7

Diferencia	- 592,5	-	652,0	-	530,6	-	457,6	-	419,9
Tasa de cobertura %	20,6		21,5		28,1		26,5		33,8
Bienes de capital:									
Importación	808,7	+29,3	980,3	+ 21,2	988,7	+ 0,9	824,2		740,0 - 11,
Exportación	95,4	+17,8	199,3	+108,9	173,4	-13,0	125,7		192,8 + 53,
Diferencia	- 703,3		- 781,0		- 815,3		- 698,5		- 547,2
Tasa de cobertura %	11,8		20,3		17,5		15,2		26,0
Destino agrícola:									
Importación	33,8	+11,6	33,5	- 1,0	39,7	+18,7	36,7		43,7 + 19,1
Exportación	4,9	-11,7	4,3	- 11,2	2,5	-41,8	2,0		2,7 + 35,0
Diferencia	- 28,9		- 29,2		- 37,2		- 34,7		- 41,0
Tasa de cobertura %	14,5		12,9		6,4		0,5		6,0
Destino industrial:									
Importación	592,4	+28,2	731,7	+ 23,5	666,7	- 8,9	565,1		478,6 - 18,
Exportación	47,5	+52,6	73,6	+ 54,9	102,7	+39,7	75,7		115,4 + 52,
Diferencia	- 544,9		- 658,1		- 564,0		- 489,4		- 368,2
Tasa de cobertura %	8,0		10,0		15,4		13,4		24,1
Destino servicios:									
Importación	182,4	+37,1	215,1	+ 17,9	282,2	+31,2	222,4		217,6 - 2,2
Exportación	43,0	- 2,9	121,4	+182,4	68,1	-45,0	47,8		74,6 + 56,0
Diferencia	- 130,4		- 93,7		- 214,1		- 174,6		- 143,0
Tasa de cobertura %	23,6		56,4		24,2		21,4		34,3
Bienes de consumo:									
Importación	174,0	+31,0	234,7	+ 34,9	257,1	+ 9,5	210,3		197,2 - 5,
Exportación	151,9	+29,9	204,7	+ 34,9	236,3	+15,4	192,6		238,8 + 24,
Diferencia	- 22,1		- 20,0		- 20,8		- 17,7		+ 41,6
Tasa de cobertura %	87,3		87,2		91,9		91,6		121,1

	1965	% 65-64	1966	% 66-65	1967	% 67-66	en.-oct. 1967	en.-oct. 1968	en.-oct. 68-67
Importación	3.018,6	+33,6	3.590,7	+ 18,9	3.483,6	- 3,0	2.905,9	2.882,0	- 0,8
Exportación	967,0	+ 1,3	1.253,5	+ 29,8	1.384,0	+10,4	1.066,6	1.245,0	+ 16,5
Diferencia	-2.051,6		-2.337,2		-2.099,6		-1.837,3	-1.637,0	
Tasa de cobertura %	32,0		34,9		39,7		36,8	43,2	

OTAL GENERAL

Elaborado sobre datos, en millones de pesetas, de la Dirección General de Aduanas

329

34

COMERCIO EXTERIOR AGRARIO (PRIMER PLAN DE DESARROLLO)

a) Importaciones.

Durante los tres primeros años del cuatrienio del primer plan, la curva de importaciones del comercio exterior agrario es ascendente como lo es la curva de importaciones del comercio exterior total. En 1967, igual que ha sucedido con las importaciones totales, las importaciones agrarias registran un ligero declive.

b) Exportaciones.

La curva de la exportación agraria muestra, por el contrario, una evolución independiente de la de la de exportación total. De 1964 a 1965 se registra un ligero descenso en la exportación agraria que contrasta con un ligero aumento en la exportación total. Sin embargo la recuperación de las exportaciones totales en 1966 es seguida con dificultad por las exportaciones agrarias. La fuerte expansión de la exportación total en 1967 supera grandemente a la expansión de exportación agraria durante el mismo año.

c) Balanza comercial agraria.

Como resultado de esta evolución, la balanza comercial agraria se deteriora progresivamente durante los tres primeros años y se recupera en cierto modo en 1967. El déficit de la balanza comercial agraria significa en 1967 el ocho por ciento del déficit total de la balanza comercial de España.

Las importaciones de productos alimenticios, bebidas y tabacos han seguido un crecimiento sostenido durante los tres primeros años del primer plan, disminuyendo ligeramente en 1967. Las importaciones de bienes de equipo con destino a la agricultura se han duplicado. Las importacio

311

nes de algodón han tenido una media muy brusca; las de semillas y frutos oleaginosos sufren una fuerte tendencia ascendente así como las de pieles, maíz y aceite de semillas.

Mantienen niveles altos nuestras exportaciones de aceite de oliva, frutos comestibles y vinos.

312

CAPITULO V

EL TRANSPORTE Y SU RELACION CON LA EXPORTACION

AGRICOLA

	<u>página</u>
SECCION 1ª Introducción	313
SECCION 2ª Breve análisis del transporte tradicional	313
SECCION 3ª Los "CONTAINERS" y nuestra exportación agrícola	317

EL TRANSPORTE Y SU RELACION CON LA COMERCIALIZACION AGRICOLA

I.

No queremos hacer en este capítulo un análisis del transporte tradicional, tanto terrestre como aéreo o marítimo. Pensamos esbozarlo sólomente, pues de sobra es conocida la repercusión de este sector sobre todo el comercio agrícola, debido al carácter perecedero que éste tiene. Nuestra intención es desarrollar dos nuevos factores que inciden en el transporte, beneficiando notablemente las posibilidades de alejarse de los mercados tradicionales, buscando otros nuevos. Concretamente me refiero a "LOS CONTAINERS" y "EL FRIO INDUSTRIAL Y CONGELACION".

II.

A/ Tradicionalmente recordamos que el transporte por carretera es, acaso, el medio más utilizado para hacer pasar la mercancía desde el almacén o fábrica del vendedor hasta el puerto o estación de carga y viceversa, es decir, desde el puerto o estación de descarga hasta el almacén o fábrica del comprador.

Posteriormente aludiremos a los grandes vehículos acondicionados perfectamente, como los camiones frigoríficos, que permiten el transporte de mercancías delicadas a distancias cada vez mayores, en mínimos tiempos.

B/ Se denominan transportes ferroviarios internacionales a aquellos en los que intervienen dos o más compañías internacionales y una de ellas, por lo menos, es de nacionalidad distinta a la de la otra u otras.

El documento acreditativo de la exportación en dichos transportes, es la carta de porte internacional.

Existen tratados internacionales que regulan este tipo de transportes.

En el caso concreto de nuestro país (como vimos al estudiar las normas exportadoras) de acuerdo con las Ordenanzas de Aduanas, toda mercancía, de cualquier clase que sea, ha de pasar por ellas a su salida, lo cual no implica que esto haya de realizarse forzosamente en el momento de la salida de nuestras fronteras, sino que (como dijo el Director de Aduanas a Actualidad Económica) se intenta en la actualidad descentralizar esta cuestión llevando incluso las aduanas al interior de la península, es decir a los centros de exportación.

El transporte por ferrocarril ocupará un lugar importante en nuestro comercio agrícola con USA, ya sea el transporte desde los lugares de producción a los centros de comercialización o transformación, ya sea el transporte desde los centros de transformación a la frontera española para embarcarlos o a Holanda, para embarcar allí (suponiendo que sea Rotterdam el centro europeo de Containers).

Aunque ya es un hecho de sobra sabido, debemos hacer constar el obstáculo que la genialidad del distinto ancho de vía supone en el transporte por ferrocarril al extranjero. Hoy con la aparición de vagones de ejes intercambiables se ha paliado, sólo en parte, esta dificultad, que es un tremendo retraso para los productos perecederos de nuestras huertas.

Agrícolamente nuestra situación se ha visto enormemente mejorada con el transporte frigorífico internacional, concretamente señalamos el caso de las compañías "Transfesa" e "Interfresa" cuyas estadísticas demuestran claramente el incremento que se ha operado en este tipo de transporte en nuestro país.

C/ Hoy por hoy, poco podemos hablar del "transporte aéreo" y su aplicación a la comercialización agrícola con USA. Ciertamente es que el ahorro de tiempo pueda hacerlo rentable a la exportación de algunos productos muy caros, pero no es menos cierto que en la actualidad y en España, pese a los enormes avances realizados, este transporte se ciñe en general, a viajeros, correspondencia, paquetes y pequeños pesos, debido a su elevado precio. Es de esperar que, en el futuro, mediante el incremento de aeronaves de transporte, este sistema, óptimo para productos perecederos, llegue a sustituirse, al menos en parte, al buque u otros medios.

El transporte aéreo que, como ya hemos indicado, tiene menor importancia que el terrestre y el marítimo, especialmente en lo que respecta a mercancías, es también objeto de regulación jurídica. En el ámbito internacional debemos destacar la "Convención para la unificación de ciertas reglas para el transporte aéreo internacional", más conocida con el nombre de Convenio de Varsovia, uno de cuyos firmantes era España; la IATA ha ido perfeccionando las disposiciones por las que se rige este tráfico y en cuanto a España son la Ley de Bases de la Navegación Aérea de 1947 y la Ley posterior de 21 de Julio de 1960, las que están en vigor. Respecto al contenido del contrato las obligaciones principales son: expedir la carta de porte, realizar el transporte convenido, entregar la mercancía al destinatario, cuidar de ella en su poder, reembolsar los fletes por transportes no efectuados; a éstas se unen las obligaciones del remitente.

Punto interesante es la cuestión de la responsabilidad del transportista. Los supuestos de responsabilidad admitidos en Varsovia son: la destrucción de mercancías, las pérdidas, las averías y el retraso. Se ha limitado la cuestión de la responsabilidad a un tope de 250 francos por Kg. de peso de las mercancías, salvo en el caso de que el remitente haya realizado una declaración de valor aceptada por el transportista mediante el abono de una cuota adicional, en cuyo caso la responsabilidad se elevará hasta el total de la suma declarada.

Como causas de exención de la responsabilidad figuran: el ha-

ber adoptado el transportista ciertas medidas, los vicios ocultos de las cosas, la culpabilidad del perjudicado y la falta de pilotaje, de conducción o de navegación.

En el caso de que el transporte de mercancías se realice a porte debido es precisamente el destinatario quien deberá realizar el abono de los fletes. Si así no lo efectúa, los efectos son los de una deuda común no satisfecha con el remitente; con la salvedad especial que da lugar al derecho de retención por parte del transportista; nuestro derecho le faculta incluso para, tras un plazo prudencial, enajenarlas en pública subasta.

Es interesante haber recogido toda esta situación legal, pues el carácter de los productos agrícolas les da una posibilidad de destrucción mayor que al resto y según se deduciría, esta destrucción podría hacerse recaer sobre el transportista (vease la compañía aérea) o sobre el destinatario, pero nunca sobre el remitente agricultor que la envió en buen estado.

Esto, aparentemente sencillo, no lo es sin embargo en la práctica, por las posibilidades de maduración prematura, destrucción, etc.; lo que podría dar lugar a una negativa de transporte por parte de la compañía aérea, quien pondría en un grave aprieto al agricultor, el cual podría incluso ser estorsionado y firmar la renuncia a sus opciones de responsabilidad, con esa negativa de transporte.

D/ El transporte marítimo se caracteriza por su gran economía y por sus considerables riesgos y está sometido a normas distintas del terrestre. Estas son de dos tipos: privadas y públicas. En la actualidad se advierte una tendencia a la universalidad en el derecho marítimo, es decir, a uniformar las diversas legislaciones nacionales, dado el carácter internacional del tráfico. A este respecto el movimiento unificador ha sido dirigido por la International Law Association y el Comité Marítimo Internacional. Los principales textos en los que se plasma esta tendencia hacia la universalidad, son las Reglas de York y de Amberes sobre averías y el Convenio de Bruselas sobre abordaje y limitación de responsabilidad de los propietarios de buques.

Finalmente aludiremos al contrato de utilización del buque en lo que al transporte propiamente dicho se refiere. Este puede presentar varias formas: Time charter y fletamiento en régimen de póliza de fletamiento. Este último se diferencia del anterior en que no se pone el buque bajo las órdenes del fletador. Sobre personas que intervienen en el contrato, sus derechos y obligaciones nos remitimos al C de C. Reseñaremos también el fletamiento en régimen de conocimiento de embarque, tipo de contrato de transporte marítimo claramente asimilado al transporte terrestre, donde el conocimiento de embarque se convierte en el único título del contrato,

III.

LOS CONTAINERS

A/ Paralelamente a la escalada táctica militar, suelen ser perceptibles, con cronología incitante, nuevas y cada vez más sofisticadas variantes de la invasión tecnológica -tanto industrial como comercial-, a que están sometiendo al viejo continente, las todopoderosas y dinámicas firmas estadounidenses.

Este es el caso de los containers, que significan una auténtica revolución en los transportes.

Ante la aparición de los containers o, mejor aún, de una crecida movilidad del transporte gracias a la containerización, multitud de empresas europeas de transporte verán en ello una seria amenaza a su negocio, considerando esta nueva arma de penetración comercial como un intento más de la industria norteamericana, respaldada con vastísimos recursos financieros, para lanzarse a la conquista de un mayor porcentaje en el mercado internacional de transportes, que, a su vez, arrastrará un congruente progreso en cuanto a colocar sus productos de exportación.

Es más, muchos de los empresarios afectados por esta primera ola de containerización que bate contra nuestro continente, entreven, tras el telón de fondo, al propio gobierno norteamericano promoviendo --

una nueva invasión comercial. Se culpa al Departamento de Defensa USA de la decisión de haberse lanzado a una apresurada carrera con miras a que la flota mercante norteamericana desplace a los fletes europeos de numerosos mercados mundiales, compeliéndoles a atrincherarse en sus tradicionales rutas del Atlántico Norte, sin que ni siquiera estas queden cubierto de la penetración americana.

La historia de los containers comienza cuando a principios de 1967 la Cía. americana Sea-Land firma un contrato por valor de 70 millones de dólares con el Gobierno Americano para transporte de pertrechos de intendencia a Vietnam del Sur. Ya entonces los armadores europeos vieron perfilarse una amenaza, puesto que el paso siguiente de la Sea-Land apuntaba, sin duda alguna, al Atlántico Norte. En efecto las eventuales pérdidas que arroja a esta Cía. americana sus rodajes con containers a través del Atlántico Norte, quedaban trivializadas ante la operación de base que, a juzgar de no pocos, le procuraría saneados beneficios. La rentabilidad en las operaciones de suministros a Vietnam del Sur dejaban un abultado margen para soportar los gastos de introducción de los containers en otras áreas del globo.

Aparte su incidencia sobre el negocio de fletes, los containers darán también lugar a problemas de tipo social, puesto que la supermecanización que se requiere para manipularlos en los puertos de origen y destino hará innecesaria una parte considerable de la mano de obra que hoy se aplica al movimiento en muelles. Así los portuarios de Rotterdam y los miles de gabarreros que trabajan a lo largo del Rhin ven amenazada su existencia con la llegada de los containers.

Creo que podríamos destacar otra componente política del problema, ya que en muchos países europeos las líneas de navegación son mucho más que simples medios de transporte o de orgullo nacional, la realidad profunda de la pérdida de fletes les deja en manos de armadores extranjeros.

La política USA en materia de Containers no sólo tiene por objeto el tráfico con Europa, sino que éstos constituyen una excelente reserva para cualquier nueva emergencia bélica en que pudiera complacerse

B/ La competitividad de los containers es un hecho evidente que se manifiesta, como detallaremos luego, en todas las facetas del transporte y no sólo en el marítimo, ya que el container es una unidad - que desde cualquier punto de despacho, en el interior de un país, hasta cualquier punto de recepción, en el interior de otro país, es objeto de un transporte compacto; su capacidad de transporte es inmensa; pero su principal ventaja consiste en esta compacidad y el preservar el acondicionado de la carga, tanto en la fase del transporte marítimo propiamente - dicho, como en la anterior o posterior descarga en el muelle, y envío -- por ferrocarril o carretera al punto de destino, que por lo general suelen estar tierra adentro. La auténtica competitividad radica en el transporte terrestre y especialmente en ser un transporte compacto, con el -- subsiguiente ahorro de horas, de mano de obra y beneficio en los productos agrícolas

España debe estar sumamente interesada en la containerización del transporte, habida cuenta de lo importantes que son en el caso de la exportación de nuestros productos agrícolas; muy especialmente si tenemos en cuenta el sector hortofrutícola. De hecho la RENFE ha tomado conciencia de este impacto de la containerización en nuestra situación competitiva a la hora de la exportación. La creación de Proconsa nos lo pone de manifiesto. De todas formas la infraestructura de los ferrocarriles españoles plantea un importante obstáculo a la containerización de - puerta a puerta; otros problemas de nuestros ferrocarriles consistirían en el hecho de la tarifa variable de RENFE y en el distinto ancho de vía. Pero estas posibles trabas a la containerización en ferrocarril tienen - otra faceta y es la del posible desarrollo de los containers en el transporte por carretera y especialmente si tenemos en cuenta las mejoras que nuestra red de carreteras logrará tras la realización del Plan de Autopistas.

Por lo tanto el container representará una auténtica revolución no sólo en las diversas factes del sector transporte, sino en otras muchas. De aquí que numerosas empresas tienen que adaptarse a este hecho, a no ser que quieran verse perjudicadas por quererlo ignorar.

Los enormes costos que implica la containerización del transporte, vgr.: una grua de containers cuesta unos 750.000 dólares, trae la consecuencia de una enorme inversión y desde luego la de una acción concertada de los diversos sectores beneficiados a fin de capitalizar al máximo una gran sociedad de containers; probablemente que no con la unificación de los sectores beneficiados españoles solucionaríamos el problema; de ahí la necesidad de tener muy en cuenta la cooperación internacional con el sector que más nos interesa.

C/ La significación general de un container puede ser analizada bajo diversos prismas, como, vgr.: práctico, técnico transporte y planificación economía general.

Prácticamente la mejor definición de transporte de containers es la que lo define como un recipiente fabricado para contener mercancías (ya a granel, ya de otra forma), concebido para un transporte compacto y utilizando cualquier medio de locomoción o la mezcla de varios de ellos.

Desde el punto de vista del transporte el container es una caja sólida de dimensiones simétricas y estudiadas, de forma que se pueda acoplar como caja de camión o dentro de un barco, ferrocarril, etc. Anteriormente ayudamos al transporte combinado, ahora queremos hacer hincapié en el ahorro de tiempo y en las ventajas de su carácter compacto de transporte de puerta a puerta.

Económicamente el container permite reducir tiempo, ahorrar mano de obra, y evitar el deterioro de mercancías frágiles como, vgr: frutas, etc. Consecuencia de ello es la eliminación del coste de carga y descarga, que significa en el transporte tradicional una relación de a peseta por kilo, si esto le añadimos el del tiempo de la doble operación

de carga y descarga y el paro del barco, tren o camión, la disminución total es muy importante. En el transporte terrestre el ahorro de los costes es obvio, vgr.: trasladar a un camión cajas de 22 kilos, significa un coste de 0'1 ptas/Kg. mientras que con un container con capacidad para unas 12 Toneladas de naranjas la relación es de 1 minuto - por container, 1 hombre. Otro ejemplo sería el del transbordo de 600 Tm de naranjas a un tren, en el sistema tradicional llevaría unas 400 horas y con el container 50 minutos. A esto añadiremos el coste muerto de un día de trabajo en el que 30 vagones de 20 toneladas están parados o 50 camiones de 12 toneladas.

D/ Impacto del container en el transporte:

En el transporte por carretera se convierte en una caja de camión, carrocería móvil e intercambiable en poco tiempo. Convierte al camión en algo polivalente que le permite transportar sucesivamente diversos productos sin que se deteriore su calidad. Se logra pues un trabajo en carga continua y la reducción óptima de la inmovilización del camión.

En el transporte por ferrocarril aumenta la cantidad de diversas mercancías que se pueden llevar y en el flete de retorno de los trenes fruteros será menos limitado al desaparecer los problemas de higiene.

En resumen, en este tipo de transporte, además del factor decisivo de la polivalencia hemos de añadir el de la coordinación ferrocarril-carretera que puede ser revolucionaria, no sólo por la disminución de costes, etc., sino concretamente en el sector agrario, porque evita las posibles paradas por inclemencias del tiempo (niebla-nieve, etc.). Reseñamos también la disminución de los tiempos muertos que, en este caso concreto, significan unas 500 ptas. por hora. Esta coordinación ferrocarril carretera necesita estar concretada por unos centros de transporte o mejor dicho, de containers.

En el caso concreto de España, dada nuestra situación geográfica y las distancias medias veremos cómo esto repercutirá notablemente.

Las perspectivas de containerización nos muestran la competitividad del transporte marítimo en pequeñas distancias; la mejora de la rentabilidad y las enormes posibilidades para el transporte combinado Tierra-Mar-Tierra.

Este aumento de competitividad del transporte marítimo a relativa distancia, abre nuevos mercados al transporte marítimo. Esto es muy importante para nosotros, pues podría significar que las naranjas de Israel a través de la línea marítima Oriente Medio-Trieste-Centroeuropa aumentasen su radio de acción. También España se puede beneficiar de la containerización en base a dos ejes: Valencia-Génova y el Cantábrico-Bélgica. También en el eje Valencia-Madrid-Santander-Exterior. En 500 Km. el transporte marítimo container es ultracompetitivo; más de 500 Km. se son competitivos. A partir de los 1.000 Km. la relación entre la distancia terrestre y la marítima debe ser analizada según los ejes geográficos. Dentro de esta teoría de ejes geográficos hemos de destacar la situación del Cantábrico con el eje Rotterdam, Hamburgo o Inglaterra.

En el transporte combinado mar-tierra vemos que existe real interés económico cuando se reúnen dos condiciones: un recorrido con una distancia bastante grande y una proporción en el recorrido marítimo-terrestre que se incline netamente hacia el recorrido marítimo. Esto es obvio, ya que a la hora de pensar en la mejor rentabilidad de este transporte se ha de fundamentar en la totalidad de la distancia del transporte. Esto trae una consecuencia, esta es, la de la existencia de ejes privilegiados completados por el Plan de Autopistas, ya que éstos permiten rodar más deprisa.

El transporte terrestre por container mejora la rentabilidad siempre que nos remitamos a menos de 600 Kms. y a la idea de plena utilización. Este aumento de la rentabilidad del transporte va unido a un aumento de capacidad de exportación y movilidad de los productos agrícolas. Es difícil analizar las cifras a priori, pero dentro del primer grupo podemos meter a las legumbres, frutos y productos alimenticios perecederos, mientras que dentro del segundo grupo incluimos el resto de los productos agrícolas, es decir, aquellos aquellos productos agrícolas

sensibles ante los cambios atmosféricos, ya sea por cuestión de su presentación o de resistencia.

Dentro de este análisis de los grupos no podemos olvidar el factor cualitativo del transporte por container. Este es casi tan importante como el mero factor económico; es más, podríamos casi afirmar que es el factor decisivo. Se fundamenta en el carácter compacto del transporte por container, compacidad que, por ejemplo en los productos hortofrutícolas, se produce por la eliminación del desgaste causado por aplastamiento u otras razones, ya que estos productos (bien llevados a granel o incluso en cajas ligeras o flexibles) pueden resultar deteriorados, como también se pueden deteriorar por los cambios atmosféricos que pueden acaecer en el enorme tiempo en que van transportados. También juega el factor cualitativo en el resto de los productos de carácter perecedero, como carnes, productos lácteos, etc. pues el container, al ir climatizado conserva la temperatura constante, ya en frío, ya en calor; para acelerar la maduración de ciertos productos.

Finalmente añadiremos, en cuanto a sus perspectivas, que el container, desde el punto de vista del cliente, es óptimo. En el caso de los productos hortofrutícolas susceptibles, como ya sabemos, de deterioración por compresión en cada manipulación, es un 2 % el que se pierda en cada cambio, como mínimo. Lo que supone un total de un 7 a un 12 % en la operación, añadiéndole el de las limitaciones de horas laborales, etc.

E/ España, su agricultura y la containerización en el sector de comercio exterior están sumamente condicionados. Las distancias desde los centros vitales de producción agrícola son las óptimas que se dan en los estudios de containers. Si a eso le añadimos nuestra situación geográfica, vemos su mayor importancia. Por ejemplo, analizando nuestra balanza comercial, vemos que en 1966 se exportaron 8.646.000 Tn frente a una importación de 34.421.258 toneladas. Desglosando cómo se realizaron nuestras exportaciones vemos que 4.163.566 Tn fueron por mar al Atlántico; 3.578.149 Tn por mar al Mediterráneo y 858.373 Tn por tierra. No vamos a hacer hincapié sobre el desequilibrio importación - exportación pues es de sobra conocido, daremos algunas pinceladas como, vgr.: la ex --

portación se realiza en casi su totalidad en productos hortofrutícolas; -
que la exportación marítima de estos productos es casi ínfima, represen-
tando sólo un 1/25, es decir, un 4 % de las exportaciones marítimas tota-
les.

Conviene pues en base a nuestra comercialización de productos-
agrícolas al mercado USA, analizar los fletes marítimos hortofrutícolas.

Vemos en los cuadros de estadísticas que el tanto por ciento casi total de
este producto se mueve hacia Europa; ya sea por el eje Valencia-Genova,-
ya por el Cantábrico - Hamburgo, o Rotterdam, o Escandinavia o Inglaterra.
Analizando ésto y de acuerdo con los fines de nuestro trabajo vemos que -
nuestra exportación agrícola a USA debería canalizarse (se va por contai-
ner) a través del plan Iberpuerto en el Noroeste de la Península o bien -
por Santander, si no nos quedas e más remedio que aceptar Rotterdam o Di-
namarca como centro de containers USA.

Para ello conviene que siempre tengamos en cuenta que, en rela-
ción con los containers y nuestro comercio con USA, hemos de añadir la ca-
pacidad de incrementar los fletes de ida y vuelta; por ejemplo, en nues-
tro comercio con USA tenemos un posible incremento de potencial, en el --
flete de vuelta de 120.000 Tn vía Holanda, etc.

Cierto es que sería interesante tener en cuenta la posible pér-
dida de nuestros fletes, pero eso incumbe al sector marítimo analízalo.
Yo desde un punto de vista agrícola y orillando ese importante problema,-
veo enormes posibilidades para la exportación agrícola española, no ya en
el supuesto de que tuviéramos capacidad competitiva mediante la producción
de containers, sino mediante la asociación con empresas USA de containers
o mediante el traslado bajo bandera USA. Agrícolamente, vuelvo a repetir,
nuestras posibilidades se incrementan enormemente, máxime si contamos con
las rebajas en fletes que podemos obtener en bandera USA en razón del ab-
atamiento del flete de retorno.

Nuestro plan de exportación terrestre de estos productos (90 % hortofrutícolas) se puede incrementar en 350.000 Tn conjugándolas con una combinación terrestre marítima y con el equilibrio flete de ida y de vuelta. Esto, traducido en cifras haría que en el caso de los hortofrutícolas (suponiendo que se nos cerrase la puerta del Mercado Común) pudiéramos colocar toda nuestra producción en USA con precios competitivos en base a 175 containers por día durante los 8 meses que dura el período de exportación de estos productos o sea unas 5.000 toneladas diarias y 100.000 al mes. Pero, vuelvo a recalcar, es básico equilibrar la cuestión del flete de retorno, suponiendo que lo hiciésemos bajo bandera española.

CAPITULO VI

LA PRODUCCION AGRICOLA ESPAÑOLA Y SU COMERCIALIZACIONEXTERIOR

	<u>página</u>
SECCION 1ª Balance agrícola en 1967	327
SECCION 2ª Balance agrícola en 1968	369
SECCION 3ª Análisis de los productos agrícolas más exportables	329
a. Introducción	330
b. Los productos de huerta	341
c. Los frutales	388

BALANCE AGRICOLA EN 1967

La producción final agraria para la campaña 1967-68 se ha estimado, a precios corrientes, en 292. 196,3 millones de pesetas, cifra que es en valor absoluto 9.145,4 millones de pesetas mayor que la producción final de la campaña anterior. La composición de la misma ha sido la siguiente:

	<u>Mill. de Ptas.</u>	<u>Porcentaje</u>
Sector agrícola	167.048,0	57,17
Sector ganadero	115.152,3	39,41
Sector forestal	9.996,0	3,42
<hr/>		<hr/>
Producción final agraria. .	292.196,3	100,00

Comprando estas estimaciones con los resultados del ejercicio anterior representan un menor valor de las producciones agrícolas, que se calcula en 3.298 millones de pesetas, y aumentos de 11.540,4 y 903 millones de pesetas en las producciones de los sectores ganadero y forestal, respectivamente.

La participación porcentual de cada uno de los sectores en la composición de la producción final agraria en 1967 difiere bastante de la del año anterior. El sector agrícola aporta el 57,17 por 100, frente al 60,18 por 100 en la campaña anterior; son mayores sin embargo las participaciones de los sectores ganadero y forestal, del 39,41 y 3,42 por 100, respectivamente, frente al 36,61 que representó la participación del sector ganadero en 1966 y al 3,21 por 100 para el sector forestal.

En la composición de la producción final agraria destaca en primer término el ganado para abasto que supone el 24,67 por 100 del valor total, frente al 23 por 100 que representó en la campaña anterior, seguido por el grupo de cereales con el 14,13, las frutas con el 13,20 por 100, las hortalizas con el 9,62, la leche con el 8,26 y los huevos con el 6,02 por 100.

PRODUCCION FINAL AGRARIA

Grupos de producciones	Campaña 1966/67		Camapaña 1967/68	
	Millones de Ptas.	%	Millones de Ptas.	%
Ganado para abasto.	65.114,1	23,00	72.086,0	24,67
Cereales.	35.940,5	12,70	41.276,6	14,13
Frutas.	37.406,9	13,22	38.559,4	13,20
Hortalizas.	27.786,2	9,82	28.115,2	9,62
Huevos.	16.212,9	5,73	17.592,2	6,02
Leche	20.818,0	7,35	24.125,6	8,26
Patata, boniato y batata. . .	18.199,7	6,43	11.734,3	4,02
Vino y subproductos	14.646,6	5,17	13.303,9	4,55
Aceite y subproductos	15.742,0	5,56	11.231,9	3,84
Plantas industriales.	10.495,5	3,72	11.023,1	3,77
Maderas	5.904,0	2,09	5.653,0	1,93
Leguminosas	5.446,9	1,92	5.309,2	1,82
Varios forestales	2.041,0	0,72	2.624,0	0,90
Leñas	1.148,0	0,41	1.719,0	0,59
Varios agrícolas y ganaderos.	1.824,3	0,64	1.930,4	0,66
Lana.	1.230,3	0,43	1.078,5	0,37
Condimentos	3.094,0	1,09	4.834,0	1,65

Total producción final agraria. 283.050,9/100,00/ 292.196,3/100,00

De la computación de los productos netos de nuestra agricultura a los precios de cada campaña, resulta, para 1967, valor de la renta real agraria de 225.585,0 millones de pesetas, que supera en 4.335,8 millones de pesetas al valor de la misma renta real en 1966.

La cifra de ayudas concedidas al sector agrario por distintos Organismos se eleva a 5.907,4 millones de pesetas y resulta inferior en un 4 por 100 a las subvenciones concedidas en el año anterior.

El importe de las compras del campo a otros sectores asciende a 66.418,7 millones de pesetas y representa un incremento absoluto de 4.384,4 millones sobre las compras realizadas en el ejercicio anterior y del 7 por 100 en términos relativos.

3

Los gastos de amortización para la campaña que estamos comentando se estiman en 6.100 millones de pesetas, cifra que supera a la del ejercicio anterior en 184,6 millones en términos absolutos y un incremento del 3 por 100 en términos relativos.

PRODUCTO NETO DE LA AGRICULTURA
(Campaña 1966/67)

	Millones de Ptas.	Porcentaj
Producción final agraria.	283.050,9	100,00
Gastos((de fuera del sector).	- 62.034,3	- 21,92
<hr/>		
Valor añadido bruto a los precios del mercado.	221.016,6	78,08
Subvenciones.	- 6.148,0	- 2,17
<hr/>		
Valor añadido bruto al coste de los factores.	227.164,6	80,25
Depreciación de capital	- 5.915,4	- 2,09
<hr/>		
Producto neto o valor añadido al coste de los factores (Renta ral agraria) . .	221.249,2	78,16

334

PRODUCTO NETO DE LA AGRICULTURA
(Campaña 1967/68)

	Millones de Ptas.	Porcentaje
Producción final agraria.	292.196,3	100,00
Gastos (de fuera del sector).	- 66.418,7	- 22,73
Valor añadido a los precios del mercado.	225.777,6	77,27
Subvenciones.	- 5.907,4	- 2,02
Valor añadido bruto al coste de los factores.	231.685,0	79,29
Depreciación de capital	- 6.100,0	- 2,09
Producto neto o valor añadido al coste de los factores (Renta real agraria). .	225.585,0	77,20

Para poder establecer una comparación homogénea de la evolución del sector agrario con otros sectores de la economía nacional, los Servicios Técnicos del Ministerio de Agricultura ha estimado los valores de las magnitudes que contribuyen a la formación del valor añadido neto al coste de los factores del sector agrario, a los precios que rigieron en la campaña anterior, con lo cual se consigue una visión más exacta de la evolución de las producciones del sector primario en la última campaña, sin olvidar que las cifras que se manejan proceden de estimaciones que pueden desviarse de las definitivas, que aún se desconocen.

Los resultados a que se llega dan como valor de la producción final agraria la cifra de 291.752,7 millones de pesetas superior en un 3,07 por 100 a los resultados de la campaña 1966/67, y en cuya composición participa: el sector agrícola con 160.735,4 millones de pesetas, el sector ganadero con el 116.200,3 millones y el forestal con 8.817,0 millones. Comparando estos resultados con los del año anterior, resultan menores las producciones de los sectores agrícola y forestal en 3.610,6 y 276,0 millones de pesetas respectivamente y aumentan las producciones del sector ganadero en 12.588,4 millones de pesetas, lo que en términos relativos se traduce en una disminución del 2,12 por 100 para la producción final agrícola y del 3,04 para la producción final forestal y en un incremento del 12,15 por 100 para la producción final ganadera.

El valor de la renta real agraria, a precios de la campaña 1966/67, se estima en 226.360,1 millones de pesetas, por lo cual el incremento real del producto neto al coste de los factores ha sido del 2,31 por 100 con relación a los resultados del año anterior. Si se tiene en cuenta el valor de los incrementos anuales de los censos del ganado de renta, siguiendo las recomendaciones de la Comisión Económica para Europa, representan estos incrementos un valor de 2.009 y 4.199 millones de pesetas para los años 1966 y 1967 respectivamente. El valor de la renta real agraria, en tal caso, sería de 223.258 millones de pesetas en 1966 y 230.559 millones en 1967, y el crecimiento real de la renta agraria en la campaña que comentamos, con relación a la campaña anterior, del 3,27 por 100.

33

El índice de la producción final agraria de la campaña 1967/68, calculado tomando como base el de la campaña 1966/67 representa, a precios constantes, un incremento del 3,07 por 100.

INDICES DE LA PRODUCCION
FINAL AGRARIA

1950-51	79,0
1951-52	100,6
1952-53	101,3
1953-54	94,9
1954-55	104,6
1955-56	99,9
1956-57	105,5
1957-58	109,5
1958-59	112,1
1959-60	119,3
1960-61	117,7
1961-62	127,9
1962-63	133,7
1963-64	154,3
1964-65	139,6
1965-66	142,1
1966-67	156,0
1967-68	160,8

El estudio de la producción agrícola en el último año nos lleva a considerar, con cierto detalle, los resultados obtenidos para los productos más representativos del agro español y las variaciones que se aprecian con las producciones del año 1966.

La superficie dedicada a trigo, un 1,8 por 100 mayor que la del año anterior, alcanza a 4,3 millones de hectáreas. La producción se calcula en 56 millones de quintales, frente a 49 millones cosechados en 1966 y representa un aumento en valor absoluto de 7 millones de quintales y en términos relativos del 14 por 100. El rendimiento medio por hectárea resulta de 13,1 quintales, superior en 1,5 quintales al registrado en 1966.

CEREALES

	<u>En millones de Qm.</u>	
	<u>1966</u>	<u>1967</u>
Trigo. . . .	48,76	55,98
Cebada . . .	20,06	26,32
Centeno. . .	3,57	3,09
Avena. . . .	11,18	4,43
Maíz	11,62	12,24
Arroz. . . .	3,85	3,67

La producción de cebada supera a la del año anterior en 6,2 millones de quintales, incremento que corresponde en parte a un aumento de la superficie dedicada a este cereal de 138.000 Hectáreas. Se estima la producción en 26,3 millones de quintales, lo que representa un aumento del 31,2 por 100, frente a los resultados de la campaña anterior. Mejora notablemente el rendimiento - por hectárea que fue, en el año que comentamos, de 17,5 quintales métricos, frente a los 14,7 logrados en 1966.

Se registran aumentos del 5,4 por 100 para el maíz y del 6,1 por 100 para la avena con unas producciones de 12,2 y 4,4 millones de quintales respectivamente, y regresiones en las producciones de centeno y arroz con 3,1 y 3,7 millones de quintales, - frente a 3,6 millones para el centeno y 3,9 millones para el arroz recogidos en la campaña anterior.

En el grupo de las leguminosas para consumo humano se - obtienen incrementos del 9,3 por 100 para los garbanzos y del - 6,5 por 100 para las lentejas, aumentando en un 2 por 100 las superficies cultivadas. Sin embargo, se registra un descenso en la producción de judías del 9 por 100, pese al aumento del 4,6 por 100 de la superficie sembrada. Las producciones en millones de quintales se calculan en 0,4 para las lentejas, 1,5 para los garbanzos y 1,2 para las judías.

Disminuye la superficie dedicada a leguminosas para pienso, salvo para las habas, que con la misma extensión de cultivo que en 1966, la cosecha resultó un 9 por 100 menor y se cifra en poco más del millón de quintales. La producción de algarroba, algo más de un millón de quintales, supera a la de la campaña anterior en un 6,9 por 100 y disminuye en un 21 por 100 la de guisantes, que se estima en 140.000 quintales, y corresponde a una disminución del 19 por 100 en la superficie sembrada.

La producción total de patatas, inferior a la de la cosecha anterior en un 5 por 100, se cifra en unos 42 millones de quintales, registrándose el mayor descenso, del 19 por 100, para la variedad extratemprana y un ligero aumento, del 3,4 por 100, para la patata temprana.

La superficie dedicada al cultivo de la remolacha azucarera supera en un 9,4 por 100 a la de la campaña anterior. A esta mayor superficie de siembra corresponde una producción de casi 43 millones de quintales, superior a la cosecha de 1966 en un 5,7 por 100. La producción de azúcar de remolacha en la actual campaña debe sobrepasar las 540.000 toneladas. Por su parte, la producción de caña de azúcar se estima en unos 4 millones de quintales, de los cuales se obtendrán alrededor de 40.000 toneladas de azúcar en la campaña última. La zafra total de azúcar se calcula que debe oscilar entre 580.000 y 600.000 toneladas, cantidad que no llega a cubrir aún las necesidades del consumo nacional, que se estima muy próximo a las 700.000 toneladas.

PRODUCCION AGRICOLA
(Millones de Qm.)

	1965	1966	1967
CEREALES:			
Trigo.	47,15	48,76	55,98
Cebada	18,91	20,06	26,32
Centeno.	3,49	3,57	3,09
Avena.	3,70	4,18	4,43
Maíz	11,42	11,62	12,24
Arroz.	3,50	3,85	3,67
LEGUMINOSAS:			
Habas.	1,14	1,17	1,06
Algarrobas	0,50	0,98	1,05
Garbanzos.	0,82	1,38	1,51
Judías, grano.	1,18	1,28	1,16
Lentejas	0,22	0,38	0,41
Guisantes.	0,18	0,18	0,14
OTROS:			
Remolacha azucarera.	36,64	40,55	42,87
Algodón.	2,40	2,69	1,98
Agrios	19,47	24,23	22,69
Patata	40,90	44,23	41,97
Aceituna de verdeo	0,48	0,29	0,65
Cebolla.	7,81	8,17	8,43
Vino nuevo (Hl.)	27,01	32,13	23,58
Aceite	3,13	4,62	2,78

El sector agrios registró en la campaña pasada una cifra de producción muy aceptable, pese a no llegar a obtenerse la cifra record de la anterior campaña. El desglose de esta producción es el siguiente:

	<u>Toneladas</u>
Naranjas.	1.946.600
Mandarinas.	208.200
Limones	110.100
Pomelos	4.500
TOTAL	2.269.400
=====	

y representa una regresión del 8,5 por 100 en la producción de naranja y aumentos del 4,1 por 100 para las mandarinas, del 20,9 para los limones y del 15,3 por 100 para los pomelos.

Nuestra venta al exterior de frutos cítricos ha alcanzado la cifra de 1.247.842 toneladas, que permite situarla como una de las mayores exportaciones del siglo, inferior solamente a las exportaciones de la campaña anterior en 77.011 toneladas y a la cifra record de la campaña de 1964/65 en 141.479 toneladas métricas.

La distribución de estas exportaciones por variedades fue la siguiente:

Naranjas.	1.021.259
Mandarinas.	166.386
Limones	56.829
Pomelos	3.368
TOTAL.	1.247.842
=====	

En el resto de las producciones frutícolas destacan los descensos en las de frutos secos, del 20 por 100 para la almendra y del 9 por 100 para la avellana. Disminuyen, asimismo, las producciones de pera y manzana en un 35 por 100 y un 12 por 100 respectivamente, así como la de albaricoque en un 8 por 100 y aumentan las de higos y melón en un 14,5 y 6 por 100 respectivamente.

Los productos hortícolas acusan, en general, y en relación con el año anterior, mejores cosechas, que representan aumentos del 15 por 100 para los guisantes y del 10 por 100 para las judías, e incrementos comprendidos entre el 3 y el 7 por 100 para las demás especies. Solamente se registra una menor producción -del 1.8 por 100- para las alcachofas.

240

PRODUCCIONES DE FRUTAS
(Miles de Qm.)

	1965	1966	1967
elocotón.	1.695	1.388	1.401
Albaricoque.	19935	1.512	1.393
Manzana.	3.286	3.618	3.198
Pera.	1.692	1.696	1.100
Almendra	1.527	1.655	1.327
Avellana	199	166	151
Higos.	1.474	1.582	1.811
Melón.	5.752	5.691	6.028

PRODUCCIONES DE HORTALIZAS
(Miles de Qm.)

Cebolla.	7.812	8.175	8.428
Tomate	13.302	13.233	13.895
Judías verdes.	1.264	1.098	1.208
Habas verdes	1.257	1.315	1.356
Guisantes verdes	681	690	796
Coles.	6.386	6.351	6.350
Coliflor	2.544	2.460	2.532
Lechuga.	3.566	3.544	3.650
Pimiento	3.824	3.699	3.847
Alcachofa.	1.237	1.258	1.235

La cosecha de aceituna para almazara experimenta una gran reducción comparada con la de la campaña anterior, del 37 por 100 en términos relativos, debido fundamentalmente a heladas tardías y a la gran sequía que dominó durante los meses de verano. Se estima la producción en 13,8 millones de quintales, frente a 21,9 millones del año anterior, lo que representa en valores absolutos una disminución de 8,1 millones de quintales. Consecuencia de lo anterior es una menor zafra de aceite que se calcula en 2,7 millones de quintales, frente a los 4,6 millones a que ascendió la zafra de 1966 y que representa en términos relativos una disminución del 41 por 100.

Como plantaciones nuevas de cierta importancia aparecen, prácticamente por vez primera en 1967, y dentro del grupo de las plantas oleaginosas, las de cártamo y girasol, con unas extensiones de cultivo de 67.000 y 28.000 hectáreas respectivamente y una producción que se estima en 60.000 toneladas de semilla de cártamo y 25.000 de semilla de girasol, dando lugar a su vez a la obtención de 21.000 y 9.000 toneladas de aceite respectivamente.

La cosecha de vino nuevo se vio afectada, asimismo, por las desfavorables condiciones climatológicas, especialmente por la prolongada sequía de los meses de verano, así como por el progresivo envejecimiento de las cepas, y se cifra en 23,58 millones de hectolitros, inferior en un 26,6 por 100 a la registrada en la campaña anterior. A pesar de esta menor producción, sigue en pie el problema de los excedentes, dando lugar a que, a finales de Octubre, un Decreto del Ministerio del ramo dicte normas limitativas sobre plantaciones y reposición de las cepas envejecidas. Se registra un ligero aumento, del 4,7 por 100, en la producción de uva de mesa.

Dentro del grupo de plantas industriales cabe destacar la disminución, en 74,5 miles de hectáreas de la superficie dedicada al cultivo del algodón, y que dió lugar a una regresión del orden del 26,2 por 100 en la producción de esta fibra. Aumenta, sin embargo, la superficie dedicada al cultivo del tabaco en un

11 por 100, estimándose la cosecha actual en 367.000 quintales métricos de tabaco seco no fermentado, frente a 250.000 quintales a que ascendió la producción en 1966, lo que representa un incremento del 46,8 por 100.

El índice de la producción final agrícola de la campaña 1967 registra una disminución del 2,12 por 100 con relación a la producción final agrícola en 1966. Este menor valor en la producción final se debe a las menores cosechas de patata, aceite y vino. En el resto de las producciones ha habido ligeros aumentos, destacando los que se registran en los grupos de cereales, frutas y hortalizas y leguminosas.

INDICE DE LA PRODUCCION AGRICOLA
(1966/67=100)

	1967/68
Cereales.	105,5
Leguminosas	103,7
Peculantes.	94,9
Industriales.	100,3
Vino.	76,9
Aceite.	68,2
Hortalizas.	103,4
Frutas.	105,4
Indice de la producción agrícola.	97,9

En 1967 mejora la mecanización del campo español, incrementándose el número de tractores en 22.199 unidades y en términos relativos, en un 13 por 100. Se estiman en 191.386 el número de tractores inscritos en las Jefaturas Agronómicas al término de la campaña que comentamos. El censo de cosechadoras del año 1967 era de 22.294 unidades, cifra que supera a la del año pasado en 3.864 unidades. Se registran, asimismo, incrementos de 10.452 y 7.428 unidades en motocultores y motores de riego, respectivamente, y disminuye en 127 unidades el número de trilladoras.

PARQUE NACIONAL DE MAQUINARIA
AGRICOLA

	1965	1966	1967
Tractores ruedas.	140.698	160.975	182.220
Tractores orugas.	7.186	8.212	9.166
Motocultores.	21.951	30.617	41.069
Cosechadoras.	15.348	18.430	22.294
Trilladoras	20.296	20.427	20.300
Motores riego	139.887	147.172	154.600

El Banco de Crédito Agrícola, principal organismo financiero del campo español, ha concedido en 1967 fondos por un valor de 10.328 millones de pesetas, cifra inferior en 355 millones a la de los créditos concedidos en 1966 y que representa, en términos relativos, una contracción del 3,3 por 100. Otra fuente de financiación para la agricultura son los préstamos a largo plazo del Banco Hipotecario, cuya cuantía se va reduciendo de año en año, estimándose para 1967 en 50 millones de pesetas, frente a 87 millones concedidos en el año anterior.

CREDITOS CONCEDIDOS POR EL BANCO DE
CREDITO AGRICOLA

	Millones de Ptas.	Indice base 1957 = 100	Porcen- taje de aumento o dism. sobre el año
1957.	1.388,0	100,0	- 23,0
1958.	1.205,3	86,8	- 13,2
1959.	1.919,1	138,3	59,2
1960.	2.298,8	165,7	19,8
1961.	2.809,0	202,4	22,2
1962.	3.262,9	235,2	16,2
1963.	7.729,0	556,8	136,9
1964.	8.371,0	603,1	8,3
1965.	12.928,9	931,5	54,4
1966.	10.682,8	769,6	- 17,4
1967...	10.328,0	744,1	- 3,3

348

CREDITOS Y SUBVENCIONES AGRARIAS

Millones de Pesetas		
	<u>Créditos</u>	<u>Subvenciones</u>
1958	3.051,3	442,2
1959	3.922,3	385,1
1960	4.091,0	1.359,4
1961	5.587,3	1.761,0
1962	6.823,3	2.043,2
1963	11.885,2	3.402,5
1964	13.526,8	5.429,9
1965	17.847,3	5.289,9
1966	15.418,4	6.148,0
1967	15.343,2	5.907,4

El capítulo de inversiones en el campo español en 1967 acusa un incremento del orden del 6,1 por 100, estimándose éstas en 32.324 millones de pesetas, cifra que en valores absolutos es superior en 2.800 millones de pesetas a la de la campaña anterior. De este total corresponde el 41,6 por 100 a inversiones realizadas por el sector público y el 58,4 por 100 a inversiones del sector privado.

En valor absoluto, las inversiones públicas se estiman en 13.445 millones de pesetas, frente a 13.186 millones a que ascendieron las realizadas en 1966, lo que representa un aumento del 2 por 100. Algo más del 51 por 100 de estas inversiones representan las realizadas por el Ministerio de Obras Públicas, que se calculan en 6.950 millones de pesetas, cifra casi igual a la invertida por este Organismo en el año anterior. El resto, 6.495 millones, corresponde a cantidades invertidas en el sector agrario por organismos autónomos del Ministerio de Agricultura y superan en 200 millones a las realizadas por estos en la campaña anterior, cifrándose en 2.840 millones las aportaciones del Instituto Nacional de Colonización; en 850 millones, las del Servicio Nacional de Concentración Parcelaria y Ordenación Rural; en 1.716,5 millones, las de los Servicios de Repoblación y Mejora Forestal, dedicándose a otras inversiones 1.088 millones de pesetas.

La inversión privada se calcula en 18.878 millones de pesetas, cantidad que supera en un 9,3 por 100 a las realizadas en el año anterior. La canalización de estos fondos fue: a incrementar el parque de tractores, 4.830 millones de pesetas, cantidad ligeramente superior a la invertida en el período anterior; a adquisiciones de maquinaria y equipo, 3.787 millones, cifra que supera en casi 70 millones a las compras realizadas por este concepto en 1966 y se dedican a otras inversiones 10.261 millones, casi 1.000 millones más que en 1966, y de los cuales 930 se invertieron en acciones concertadas y casi 4.000 millones se dedicaron a plantaciones arbóreas y arbustivas.

INVERSIONES EN LA AGRICULTURA

	MILLONES DE PESETAS		
	1965	1966	1967
INVERSION PUBLICA:			
Ministerio de Obras Públicas. .	6.438,4	6.897,1	6.950,0
Ministerio de Agricultura:			
I.N. de Colonización.	3.195,5	2.881,4	2.840,8
Concentración Parcelaria. . .	590,3	690,3	850,0
Repeblación y mejora forestal	1.640,4	1.710,2	1.716,5
Otras inversiones.	813,0	1.007,5	1.088,2
Total Ministerio Agricultura. .	6.239,2	6.289,4	6.495,5
TOTAL INVERSION PUBLICA. . . .	12.677,6	13.186,5	13.445,5
INVERSION PRIVADA:			
Incremento Parque de Tractores.	3.735,6	4.785,5	4.830,5
Incremento maquinaria y equipo.	2.470,0	3.194,5	3.786,8
Otras inversiones.	8.441,0	9.295,0	10.260,8
TOTAL INVERSION PRIVADA. . . .	14.646,6	17.275,0	18,878,1
INVERSION TOTAL.	27.324,2	30.461,5	32.323,6

El número de nuevas hectáreas regables en el año 1967 se estiman en 35.522.

En 1967, los trabajos de concentración parcelaria se extendieron a 400.000 nuevas hectáreas, cifra que supera a la del año anterior en 48.829 hectáreas, y representa un incremento del 13,9 por 100. La superficie total concentrada, desde que en 1954 empezó a actuar el Servicio de Concentración, se eleva a 1.837.295 hectáreas. La obra realizada en los cuatro últimos años representa el 68,6 por 100 de este total.

Se ha decretado la ordenación rural durante 1967 de ocho nuevas zonas que comprenden a 145 municipios, con una superficie de 555.577 hectáreas. Desde 1964, año en el que se decretaron las primeras cuatro zonas sujetas a ordenación rural, son, a finales de 1967, 49 las zonas decretadas, con una superficie de ordenación muy próxima a los tres millones de hectáreas.

El índice de precios percibidos por los agricultores ha bajado un 3 por 100 en relación con 1966, frente a una subida del índice del coste de vida del 6,5. Ha contribuido a ello el descenso del índice de precios agrícolas en un 4,1 por 100 y del 0,8 por 100 el de los productos ganaderos. Los precios pagados por los agricultores acusan un aumento del índice del 2,3 por 100, correspondiendo el mayor aumento, con relación a 1966, a las compras de semillas cuyo coste se incrementó en un 7,8 por 100.

El índice de salarios fue en 1967 un 11 por 100 mayor que el año anterior, e inferior al registrado en la campaña 1966 con relación a 1965, correspondiendo las mayores subidas, del 20,4 por 100, a los salarios pagados a los pastores y el menor incremento, del 3,6 por 100, a los salarios de los segadores. Los menores salarios los percibieron los obreros fijos, con una media de 126 pesetas, y los mayores, al grupo de los segadores, con un salario medio de 216 pesetas.

La relación real de intercambio, e índice de paridad, nos dice, tomándo como base 100 el año 1957, que es característico del campo español registrar un mayor crecimiento en el índice de precios pagados que en el índice de precios percibidos por los agricultores, regla que sólo deja de cumplirse en los años 1958 y 1965, y que está contribuyendo a una progresiva e ininterrumpida pérdida del poder adquisitivo del sector agrario y a una descapitalización del campo cada vez más acusada.

El 58 por 100 de la producción final agraria son productos con mercado regulado, de los cuales el 44 por 100 corresponden a productos con precio mínimo y el 14 por 100 restante a productos con precio fijo. No están regulados los mercados de productos hortofrutícolas y los productos forestales.

353

INDICE DE PRECIOS

	Precios pagados	Precios percibidos	Indice de paridad
1957	100,0	100,0	100,0
1958	114,8	117,8	102,6
1959	132,5	114,4	86,3
1960	142,8	117,6	82,4
1961	151,2	121,8	80,6
1962	166,1	132,5	79,8
1963	202,8	137,6	67,8
1964	223,1	143,4	64,3
1965	244,2	166,4	68,2
1966	271,5	173,2	63,8
1967	294,3	167,4	56,9

GANADERIA

357

El año 1967 ha sido de resultados buenos para el sector ganadero, en general, calculándose que el ganado de renta ha incrementado su valor en un 5 por 100 a los precios de 1966. Se han registrado, asimismo y con relación al año anterior, mayores producciones de carne, en todas las especies, de leche y de huevos, debido fundamentalmente a la evolución de la cabaña nacional hacia razas de aptitudes definidas.

Intensificar las producciones ganaderas es una necesidad inmediata de nuestro próximo porvenir. Las posibilidades de este campo son grandes y hay que reconocer que no han sido ni remotamente explotadas. Los rendimientos de nuestra ganadería son aún pequeños en relación con el módulo de los países de ganadería avanzada; se viene realizando en los últimos años un esfuerzo para mejorar estos rendimientos, no obstante los progresos logrados son insuficientes, los rendimientos per cabeza en carne de bovino y porcino, en leche del bovino, en lana del ovino, siguen siendo pequeños.

Es preciso atajar las causas que entorpecen este desarrollo, Entre éstas destacan:

1º - La falta de una política ganadera adecuada a escala nacional: a) de reproducción, b) sanitaria, c) de alimentación, d) de precios y mercados, e) crediticia.

2º - La falta de preparación de los ganaderos, cuya formación carece de conocimientos elementales sobre técnicas de producción de forrajes y nutrición animal, así como sanitarias.

3º - La acusada predilección del consumo por las carnes blancas, causa, muchas veces, de la baja cotización de los animales adultos.

...///...

42 - La escasa capacidad económica del ganadero para mejorar sus explotaciones, que le obliga, frecuentemente, a deshacerse del ganado joven para hacer frente a pagos inminentes.

En el aspecto sanitario han continuado desarrollando sus funciones específicas, en el año que comentamos, los 12 laboratorios pecuarios regionales en las zonas de su demarcación, practicando - 588.683 los realizados en 1966, y entre los que están comprendidos los de tipo bacteriológico, así como los análisis de piensos, leches y tipificación. Se vienen realizando a lo largo del año campañas de saneamiento ganadero orientadas unas a realizar trabajos de investigación y experimentación en relación con la tuberculosis, brucelosis, peste equina y parasitosis, y dirigidas otras a combatir la tuberculosis bovina y la brucelosis bovina, ovina y caprina.

El índice de precios de ganado y productos ganaderos (precios percibidos), en 1967, disminuyó en un 0,8 por 100, correspondiendo el mayor descenso, del 2,9 por 100, al índice de ganado para abasto. Esta tendencia a la baja, que se inició ya en 1966, presenta durante los primeros meses del año los menores índices, para recuperarse en el segundo semestre.

Sigue concediéndose gran importancia oficialmente, en la campaña que comentamos, a la regulación de los mercados agrarios, y merece destacarse, en lo que al sector ganadero se refiere, una importante modificación que perfecciona al mecanismo regulador al refundir en una única disposición toda la política de precios de garantía que afecta a las principales especies ganaderas, introduciendo con ello un factor de seguridad para la producción. Se establecen precios mínimos garantizados para el ganado vacuno, lanar, porcino y aves, cuyo comercio, circulación y precios siguen en régimen de libertad. Con relación a la campaña anterior han aumentado los precios de garantía del ganado vacuno, manteniéndose al

mismo nivel para el ganado ovino y porcino, y registrándose precios más bajos para las aves. Los precios de la leche, que hasta ahora eran fijos para determinadas centrales lecheras, han pasado a ser precios mínimos de compra en origen para todos los productores.

La acción concertada de ganado vacuno de carne, a lo largo del año 1967, ha mantenido un ritmo creciente en lo que se refiere a unidades de producción. Se han firmado resoluciones que afectan a 3.500 explotaciones, con un total de 289.640 plazas, a las que han correspondido unas inversiones totales de 4.951 millones, cuya distribución fué: a capital fijo 2.330 millones, a capital circulante 569 millones y a compra de ganado 2.052. Las subvenciones aplicadas a estas acciones concertadas alcanzaron la cifra de 301,6 millones de pesetas.

En lo que respecta a acciones concertadas de mataderos generales frigoríficos, se han firmado resoluciones que afectan a 10 explotaciones, con una capacidad de 50.265 toneladas / año, a las que han correspondido unas subvenciones de 29 millones de pesetas y unas inversiones de 267 millones, de los cuales corresponden a capital fijo 212 millones, y a capital circulante, 55 millones de pesetas.

Los servicios especializados dependientes de la Dirección General de Ganadería han proseguido desarrollando una serie de actividades relacionadas con la expansión, fomento y selección ganadera, en lo que se refiere especialmente a control de rendimientos, ganaderías diplomadas y calificadas, granjas avícolas de selección y multiplicación, registro lanero y libros genealógicos.

La compra de ganado selecto para reproducción ha arrojado, para el presente ejercicio, cifras que, aunque modestas, superan a las de la campaña anterior, con lo cual la cabaña nacional tiende hacia

357

una especialización de razas más selectas.

El valor de la producción final ganadera en el último año se ha estimado, en pesetas corrientes, en 115.152,3 millones, frente a millones 103.611,9 en 1966, por lo que, el aumento en valores absolutos; ha sido de 11.540,4 millones, correspondiendo los mayores incrementos a las producciones de ganado para abasto y de leche. En términos relativos, es el sector ganadero al que ha correspondido el mayor incremento, dentro del sector agrario, estimándose en un 11,14 por 100, en pesetas de cada campaña, y en un 12,15 por 100 a precios de 1966.

PRODUCCION FINAL GANADERA
(En millones de pesetas)

Productos	1966	1967
Ganado para abasto.	65.114,1	72.086,0
Leche.	20.818,0	24.125,6
Huevos.	16.212,9	17.592,2
Lana.	1.230,3	1.078,5
Miel y cera	236,6	280,0
Total producción final.	103.611,9	115.152,3

Al ganado para abasto corresponde el 62,6 por 100 de la producción final ganadera y el 24,67 por 100 de la producción final agraria, siendo, por tanto, dentro de ésta, la partida más importante. Este incremento, que en valor absoluto representa casi 7.000 millones de pesetas, corresponde a las mayores producciones registradas para todas las especies, y especialmente para el ganado porcino, aviar y bovino.

...///...

550

Los ingresos por la venta de leche superan en más de 3.000 millones de pesetas a los de la campaña anterior, registrándose también un aumento de algo más de 1.300 millones en el valor de la producción de huevos y de 34 millones en las de miel y cera. El valor de la lana disminuye en 150 millones de pesetas, lo que confirma la tendencia decreciente que se viene observando en esta rama de la producción en los últimos años.

359

as cifras oficiales acusan aumentos en el número de cabezas censadas, para todas las especies, excepto para la ovina, en septiembre de 1967, con relación al mismo mes del año anterior.

CENSOS GANADEROS
(Miles de cabezas)

ESPECIES	1950	1960	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Vacuno.....	3.112	3.640	3.683	3.671	3.723	3.712	3.721	3.914
Lanar.....	16.344	22.622	20.099	19.869	17.618	17.073	16.761	16.648
Cabrío.....	4.135	3.300	2.599	2.336	2.284	2.196	2.279	2.449
Cerda.....	2.688	6.032	6.118	6.055	5.011	4.931	5.770	6.824
Caballar...	642	506	440	397	345	320	304	313
Mular.....	1.089	1.158	1.135	1.044	844	745	684	719
Asnal.....	732	686	762	726	538	476	434	471
Gallinas	23.819	32.388	40.032	30.973	35.311	38.485	42.736	44.991

El mayor incremento lo ha experimentado la cabaña de porcino, un 18,3 por 100 más que en 1966, y el mayor censo que se registra - desde el año 1939. Es de destacar que, con objeto de disponer de una sólida base que permita prever la producción futura y sirva de orientación a los ganaderos, ha comenzado a publicarse, en el año que comentamos, un censo trimestral del ganado de cerda, ampliando el número de datos estadísticos sobre esta especie. Se nota en la actualidad un aumento positivo en el número de cerdas de vientre del orden del 5,7 por 100.

Registra un discreto aumento de 193.000 cabezas el número de reses de vacuno censadas, y es satisfactorio comprobar que el incremento relativo para animales menores de un año representa el 15,9 por 100, y para vacas de ordeño exclusivamente, el 6,4 por 100.

...///...

Se ha detenido en 1967 la tendencia decreciente en la cabaña del ganado equino, siendo superior el número de cabezas registradas para las tres especies caballar, mular y asnal, y aumenta en un 7,5 por 100 el censo de la especie caprina. Prosigue la lenta, pero continúa, disminución de los efectivos ovinos, que es, en términos relativos, del orden del 0,7 por 100, con relación al año anterior. El censo de gallinas mayores de seis meses, con casi 45 millones de cabezas, alcanza una cifra récord en 1967, lo que representa un incremento del orden del 5,5 por 100 con relación a 1966.

Se estima la producción de carne en el presente año en 1.100.000 toneladas aproximadamente, superior en unas 160.000 toneladas a la cifra del año anterior, lo que representa, en términos relativos, un incremento del 16,9 por 100

En cuanto a la participación de las especies en el volumen total de la producción destaca la de la especie porcina, que representa el 41 por 100 del total, sigue en segundo lugar, con el 24 por 100, la de aves, y a continuación las de bovino y ovino, que apertan el 19 y el 11 por 100, respectivamente.

Se registran aumentos en las producciones de todas las especies, correspondiendo los mayores incrementos a las de: aviar, del 25,5 por 100; porcina, del 22,9 por 100, y bovina, del 8,5 por 100. El ritmo de crecimiento de las producciones de las tres especies ha sido menor que en 1966. La producción de ovino es sensiblemente igual a la registrada en las dos campañas anteriores.

PRODUCCION DE CARNE

	TONELADAS	
	1966	1967
Bovino.	197.863	214.776
Ovino	121.174	122.892
Caprino	11.591	12.126
Porcino	366.574	450.665
Equino.	16.580	17.647
Aves.	212.509	266.730
Conejos	18.049	19.277
TOTAL.	944.340	1.104.113

La producción total de leche en 1967, excluida la leche consumida por las crías, se estima que supere los 3.400 millones de litros, cifra mayor en un 11 por 100 a la de 1966.

El consumo de las crías se calcula en unos 1.300 millones de litros. De esta cifra de producción corresponde más del 80 por 100 a la leche de vaca, distribuyéndose el resto por partes sensiblemente iguales entre la leche de oveja y de cabra. El desglose de esta producción entre el consumo humano, consumo industrial y estimación de lo consumido por las crías es el siguiente:

CONSUMO DE LECHE
(Millones de litros)

	1965	1966	1967
Consumo humano	1.925	2.090	2.222
Consumo industrial	787	981	1.194
Consumo de crías	1.282	1.150	1.300
TOTAL.	3.993	4.221	4.716

Las cantidades de leche destinadas a consumo humano e industrial en 1967 son cifra récord, sin embargo, en términos relativos, representa el consumo humano el 47 por 100 de la producción total, frente al 49,5 por 100 que representó en 1966, y se dedica a usos industriales el 25 por 100 de la producción, frente al 23 por 100 que representó el año anterior la leche industrializada.

Se estima que la producción de huevos en 1967 supere en un 2,7 por 100 a la del año 1966, y se calcula ésta en unos 570 millones de docenas.

La lana procedente del corte anual alcanzó en la actual campaña, según datos definitivos, las 28.853 toneladas, cifra inferior

363

en un 0,6 por 100 a la producción del año anterior. El 25 por 100 de esta producción corresponde a lanas finas, el 59 por 100, a entrefinas, y el 16 por 100, a bastas. Su distribución, en términos absolutos, fue la que sigue:

	TONELADAS	
	1966	1967
Finas.	6.395	7.351
Entrefinas	17.213	16.910
Bastas	5.415	4.592
TOTAL	29.023	28.853

El valor total de la lana obtenida en 1967 asciende a 1.079 millones de pesetas, siendo las regiones productoras más importantes las dos Castillas, Extremadura y Aragón.

864

La superficie productiva agraria del país es de 47,1 millones de hectáreas, de las cuales corresponden al área forestal 26,6 millones, que representan casi el 57 por 100 de la superficie total agraria.

Se estima en 9.996 millones el valor de la producción final forestal en 1967 que, frente a los 9.093 millones que representó el valor de esta producción en 1966 supone, en pesetas de cada año, un aumento de 903 millones y en términos relativos del 9,2 por 100.

PRODUCCION FINAL FORESTAL
(Millones de Pesetas)

	1966	1967
Madera	5.710,6	5.720,0
Leña	2.040,5	1.751,6
Resina	247,3	167,2
Corcho	352,4	369,5
Esparto.	56,7	57,3
Frutos recogidos	293,8	326,9
Otros frutos y productos	391,7	1.603,5
TOTAL.	9.093,0	9.996,0

365

Sin embargo, el valor de esta producción en pesetas de 1966 disminuyó en un 3 por 100, consecuencia de las menores producciones que se han registrado este año y de las diferencias de valoración, reduciéndose el índice de la producción final forestal en un 3,1 por 100.

La producción de madera que venía aumentando ininterrumpidamente desde 1964, acusa un pequeño descenso del 1,9 por 100. Las regiones más productoras han sido: Galicia (20 por 100 del total); Asturias-Santander (11,9 por 100); Castilla la Vieja y Castilla la Nueva (11,3 y 10,5 por 100 respectivamente). Disminuyen las producciones de leña y corcho, en un 14,7 y 16,8 por 100, respectivamente, alcanzando las cifras más bajas que se registran en los últimos trece años a causa de la crisis del mercado por la competencia de otros combustibles, en lo que se refiere a la leña, y por el carácter cíclico de esta producción en lo que respecta al corcho, aunque también su industria padece problemas.

En la producción de esparto se registra un aumento del 12,2 por 100, pero acusa problemas debido al encarecimiento de la mano de obra, que afecta grandemente a su utilización. La producción de resina experimenta un ligero incremento, aunque sigue en pie la crisis de la industria resinera, siendo, por otra parte, muy pequeña la rentabilidad de los pinares resineros.

...///...

PRODUCCIONES FORESTALES

	MILES DE UNIDADES		
	1965	1966	1967
Maderas (m ³ . c/c).	5.704	6.112	5.999
Leñas (estéreos)	19.845	19.401	16.134
Resinas (Kg.).	43.215	38.615	39.110
Corcho (Qm.)	512	584	498
Esparto (Qm.).	265	311	349
Frutos recogidos (Hl.) . .	1.700	1.180	1.239
Frutos en montanera (Hl.).	5.500	6.750	5.930

La labor de repoblación llevada a cabo por el Patrimonio Forestal del Estado y otros servicios de la Dirección General de Montes ha alcanzado a 92.802 hectáreas, superficie inferior en 3.055 hectáreas a las repoblaciones realizadas en 1966. Se estiman en 14.000 las hectáreas de monte repobladas por particulares. La reposición de maderas afectó a 20.250 hectáreas frente a 23.590 a las que alcanzaron estos trabajos en 1966.

El detalle de la superficie forestal repoblada por los organismos dependientes de la Dirección General de Montes, en los últimos catorce años, es el siguiente:

SUPERFICIES REPOBLADAS

	HECTAREAS		TOTAL
	Patrimonio Forestal del Estado	Otros serv. de la Direc. Gral. de M.	
1954	85.225	23.581	108.806
1955	115.118	15.139	130.257
1956	103.305	26.512	129.817
1957	110.821	25.166	135.587
1958	66.537	20.068	87.605
1959	108.329	12.321	120.560
1960	80.226	7.776	88.002
1961	100.212	5.128	105.340
1962	86.385	5.932	92.317
1963	89.302	16.154	105.456
1964	94.204	9.675	103.879
1965	88.828	11.865	100.693
1966	87.098	18.759	95.857
1967 (avance)	81.375	11.427	92.802

500

Ha continuado en el año que comentamos la actuación de la Dirección General de Montes en materia de pastizales, que se ha materializado en la realización de 1939 hectáreas de pastizales de nueva creación y la regeneración de 4.705 hectáreas, realizando trabajos de conservación sobre una extensión de 8.465 hectáreas.

BALANCE DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA EN 1968

A) SE HAN CONSEGUIDO IMPORTANTES OBJETIVOS PERO QUEDAN AUN GRANDES PROBLEMAS:

No cabe duda que el ejercicio agrícola transcurrido (a pesar de no conocerse las cifras globales de producción de dos cultivos importantes como son la aceituna de almazara y la remolacha azucarera) ha sido favorable en lo que se refiere a sus rendimientos productivos, si bien esa positiva circunstancia no ha tenido su fiel reflejo, por desgracia, en la rentabilidad de una amplia superficie de nuestro suelo agrícola a causa de su acusada diversidad geográfica.

Ante esta situación, creo que siguen siendo de gran actualidad las palabras pronunciadas ya hace tiempo por nuestro Ministro de Agricultura y son de 1965!:

- Si las masas laborales continúan abandonando el campo y no se compensa a la empresa con una mayor afluencia de capital pueden producirse grandes trastornos.
- Es urgente una política agraria cuyas orientaciones y objetivos estén en coordinación y armonía con todos los sectores del país.
- El campo requiere más inversiones que las que recibe.
- Establecida una ordenación agraria será necesaria una seria y justa política de precios para conseguir el equilibrio entre la producción y la demanda.

De todas formas es necesario reconocer que ya se han conseguido éxitos notables como la puesta en marcha de la ordenación rural y las disposiciones en vigor aprobadas sobre ordenación e impulso de la producción de cereales-piensos, así como las perspectivas que se vislumbran de acuerdo

sus objetivos con la aprobación y entrada en vigor del FORPA en favor de la comercialización y estabilización de los precios de los productos del po.

Junto a estos objetivos alcanzados señalemos otros problemas que siguen en pie o al menos sin camino de solución clara y que en algunos casos son más importantes que los señalados anteriormente:

- asegurar rentas suficientes a los agricultores, sin que ello resulte una carga excesiva para el resto de la colectividad;
- obtener una producción agrícola suficientemente flexible para que pueda resistir, tanto en casos de excedente como de penuria;
- disponer de medios para acelerar la mejora de las estructuras agrícolas, convirtiendo a la agricultura en un importante factor del desarrollo económico;
- contar también con medios para lograr una política agrícola armónica del país y de las agrupaciones regionales y locales que impongan la necesaria ordenación cultural;
- mejorar las condiciones del comercio exterior de los productos agrícolas susceptibles de exportación, reduciendo los obstáculos y cargas que actualmente lo entorpecen.

Junto a esa serie de objetivos, todavía sin cumplir, queremos hacer mención de la reunión a nivel ministerial del Comité de Agricultura de O.C.D.E., celebrada en París los días 28 y 29 del pasado mes de noviembre en el transcurso de la cual fué elegido vicepresidente nuestro Ministro de Agricultura. En la misma fué planteado el problema de los nuevos problemas que pueden surgir durante el año 1969. Una vez estudiados los temas propuestos se llegaron, entre otras, a las siguientes conclusiones:

- 31
- El sector agrícola atraviesa un período de gran dinamismo; el progreso tecnológico es rápido; los métodos de producción son más racionales; las estructuras agrícolas evolucionan y la disminución de la mano de obra agrícola por la utilización creciente de capital.
 - La población agrícola se encuentra, por este hecho, abocada a sufrir adaptaciones de gran relieve que entrañan, normalmente, problemas sociales difíciles.
 - El problema de las rentas agrícolas bajas está lejos de resolverse.

Por lo tanto, para el año 1969, se puede vislumbrar como posible nuevo problema la reforma estructural con el paralelo aumento de capital para su desenvolvimiento, con perspectivas de rentas bajas, sin posibilidad de solución por el momento. Junto a esto, conviene añadir en relación con la mejora de las rentas agrícolas, que se ha observado, por parte de los Gobiernos, un gran interés en intensificar los gastos destinados a la mejora de las estructuras por considerarlo el camino más efectivo para reducir, de forma progresiva, la importancia del sostén de los precios.

De esta forma, la disminución de la población agrícola y la reducción del número de explotaciones y aumento de la superficie, se presentan como las acciones más importantes, adaptando su ritmo al que permitan las condiciones sociales, demográficas y económicas del país. Naturalmente esta política económica no es fácil, e incluso en algunos casos su puesta en práctica no podría ser con carácter inmediato.

De acuerdo con las acciones que cubre el II Plan de Desarrollo - en favor de nuestra agricultura y el carácter preferencial que se da en su conjunto, el año 1969 se inicia bajo los auspicios de que a su amparo muchos de los problemas, que se presentan en la actualidad, encontrarán su solución y también podrán entrar en el mismo camino algunos de los que pueden surgir durante los próximos doce meses. No cabe duda que dentro de las acertadas

31

directrices que en favor de la agricultura figuran en el II Plan quedará ca
mino para adaptarse a las políticas necesarias a fin de ajustar la necesi-
ria disminución de la población agrícola y el número de explotaciones actúa-
les, aumentando su superficie, a las condiciones sociales, demográficas y -
económicas del país, en general, y de la comarca, en particular.

Esta política debe tener, como premisa básica en su desarrollo -
la distinción entre necesidades de las pequeñas explotaciones agrícolas no-
visibles, de las de aquellas otras que puedan crearse sobre modernas bases-
comerciales. Debe tenerse presente que el crecimiento del sector agrícola
y su integración progresiva en la economía nacional -objetivo del II Plan -
de Desarrollo Económico-, requiere una acción estimulante apropiada. Por -
ello, a la vista de las acciones que en él figuran a favor de la agricultu-
ra, no deben olvidarse, sino situarse en primer plano los problemas funda-
mentales con los que probablemente se enfrentará en su aplicación y que se-
rán éstos:

- Ajustar la oferta y la demanda, tanto a escala nacional como con
vistas al exterior.
- Mejorar las actuales estructuras agrícolas, su productividad y -
su rentabilidad.

Las tendencias del consumo exigen modificaciones profundas en la
estructura de la producción y la mejora de la producción, así como de ven-
tas; depende esencialmente del trasvase de mano de obra agrícola a otros -
sectores, enfrentándose con la capacidad de éstos para observarla.

Mucho puede hacerse en el interior del sector agrícola para desa-
rrollar su infraestructura, elevar el nivel técnico, mejorar las estructuras
agrícolas, perfeccionar los circuitos de comercialización, etc. También -
es cierto que la iniciativa y la ayuda financiera en el plano gubernamental
juegan un papel importante al respecto y por lo tanto esperamos que con la-
aprobación del II Plan de Desarrollo, se desarrollarán estas facetas con --
gran amplitud en el año que se avecina.

1512

Al analizar las perspectivas de cara a 1969 quiero volver a referirme a la reciente reunión de ministros de Agricultura de la OCDE en la que se expuso que los ministros han comprobado que la situación actual no es debida a factores temporales, sino que al contrario, es manifestación de tendencias fundamentales. Ellos han notado que cada vez es más necesario adaptar las políticas agrícolas y la situación de los mercados, sobre planos tanto interior como exterior, con el fin de equilibrar la producción. También han destacado que si en un futuro próximo no se adaptan las medidas apropiadas, se corre el riesgo de que se agraven los desequilibrios agrícolas en tal medida que los problemas serán cada vez de solución más difícil en los próximos cinco o diez años, aun teniendo en cuenta posibles aumentos de las exportaciones a otras partes del mundo.

Por todo esto, los principios de reestructuración y fines de acción inmediata que se dieron en el balance de nuestra agricultura en el año 1967, vuelven a identificarse como los lógicos para el año próximo:

Preocupación por resolver el problema de las rentas bajas en zonas o regiones de nuestra agricultura, no centrada en aplicar políticas uniformes a todo el sector agrícola. Para ello centra la política en facilitar el desplazamiento de los agricultores en ellas, emplazados a otras actividades productivas o transformar la estructura actual de esas explotaciones, asumiéndose el Estado cargo de las tierras que se abandonen, previo pago de unas justas indemnizaciones.

Tender a una disminución de las pequeñas explotaciones no rentables, promoviendo y facilitando su integración en empresas agrarias de mayor superficie, pero sin perder su propiedad los agricultores afectados aportando su valor tierra como acción en ellas.

Definir de forma clara y concisa las políticas de producción agrícola de futuro, alejando de ellas de forma radical cualquier recuerdo utópico.

Termino señalando cuáles deben ser los fines de acción inmediata, en una palabra, los de más urgente ejecución:

- Asegurar rentas aceptables a los agricultores y reducir la disparidad que representa en el seno de la propia agricultura.
- Obtener una producción agrícola suficientemente flexible para que pueda resistir, tanto en casos de excedentes como de penuria.
- Poner en marcha los medios para acelerar la mejora de las estructuras agrarias, logrando hacer de la agricultura un importante factor del desarrollo económico.
- Arbitrar las medidas necesarias para lograr una política armónica del país, así como de las agrupaciones regionales y locales que impongan la necesaria ordenación cultural.
- Una acción eficaz de mejora en las condiciones que presenta el comercio exterior de los productos agrícolas susceptibles de exportación mediante la reducción de los obstáculos y cargas que actualmente lo entorpecen con medidas para favorecer su desarrollo y mejorar su calidad.

EL AÑO 1968 HA SIDO SATISFATORIO PARA LA AGRICULTURA ESPAÑOLA:

Los dieciséis puntos favorables para nuestra agricultura en opinión de nuestro propio Ministerio son éstos:

- 1) Consolidación del aumento del producto neto agrario en años anteriores y nuevo incremento del 6,17 por ciento en 1968.
- 2) Fuerte elevación de la producción de carne de vacuno: 12,7 % sobre 1967.
- 3) Mantenimiento de altas producciones de huevo y carne de ave que permite el autoabastecimiento a nivel europeo de consumo.

- 575
- 4) Considerable desarrollo de la producción de cebada -43 %- y de -
maiz -20,5 %-.
 - 5) Mejoras del 7,9 % en las retribuciones salariales.
 - 6) Notorio incremento de la productividad por hectárea y por traba-
jador toda vez que análogas o mejores superficies cultivadas en-
general y a una menor población activa agraria han correspondido
unas mayores producciones en cifras absolutas.
 - 7) Continuado progreso de los medios de producción: maquinaria y fer-
tilizantes.
 - 8) Reducción de los excedentes de canales de cerdo, trigo y alcohol.
 - 9) Pago de la remolacha azucarera por su riqueza sacarina lo que de-
termina sin subida del precio del azúcar una expansión del cultivo,
una mejor localización del mismo y un sensible aumento de produc-
ción de azúcar por hectárea.
 - 10) Aumento selectivo de los censos de ganado vacuno y ovino.
 - 11) Incremento del crédito agrario en el 10,2 %, si bien es todavía -
una cantidad reducida.
 - 12) Disminuye la emigración de la población agraria en relación con-
los años anteriores.
 - 13) Mejora de las estructuras básica del sector agrario.
 - 14) Avance en la capacitación y extensión agraria (555 Agencias de -
funcionamiento) y creación de 14 nuevas Escuelas de Capacitación.
 - 15) Actividad legislativa importante con entrada en vigor del Reglamen-
to Orgánico del Ministerio de Agricultura y constitución del ---

376

F.O.R.P.P.A.

- 16) Progreso importante en la selectividad de las producciones con tendencia al equilibrio entre producción y demanda.

Pero no todo ha sido positivo. Junto a estas mejoras se han dado algunas circunstancias de signo contrario como la disminución por circunstancias meteorológicas en la producción de agríos y la consiguiente contracción en las exportaciones de dichos productos y de aceite además de algunas otras.

De todas las circunstancias favorables la que mejor resume el año 1968 de nuestra agricultura es el antes citado de haber superado el producto neto agrario en el 6,17 % al llegar a 235.321 millones de pesetas frente a 221.625 en 1967, hechas ambas estimaciones en pesetas de 1967. De esta forma se consolida el proceso de crecimiento de la renta del sector agrario iniciado en 1965. Al enjuiciar estos resultados conviene ponderar debidamente que dadas las peculiaridades del sector primario los crecimientos de la renta agraria y el desarrollo de la agricultura no pueden llegar nunca a la espectacularidad de las altas cifras que es posible alcanzar en otros sectores que en razón a su naturaleza hacen posible mayor dinamismo.

Debemos recordar a esto respecto que en el informe del Banco Mundial -F.A.O. sobre la agricultura española calificó de satisfactorio el 3 % de tasa de crecimiento anual; los porcentajes de aumento de los últimos años fueron del 2,7 %, en 1965, del 8,7 en 1966, del 2,3 en 1967 y el ya citado del 6,1 en 1968 lo que da para el conjunto de esos años una media superior al 3 %. Esto quiere decir que en el último cuatrienio nuestra agricultura ha seguido un desarrollo sano y sólido y no meramente de carácter coyuntural.

Durante el ejercicio ha aumentado de forma considerable las producciones por trabajador y por hectárea. En las producciones esenciales y predominantes el aumento de la productividad puede considerarse tan satisfactorio como el de la renta agraria; con una población activa menor se ha

rado un indudable incremento en la producción total. Tampoco se han de
dar la mejor distribución de los cultivos y la más adecuada orienta-
n de las producciones.

Mucha más trascendencia tiene el aspecto cualitativo del mismo-
estar basado el incremento de la renta en 1968 por el aumento selecti-
de las producciones, es decir, de aquellas que tienen más interés para -
economía española. Estas circunstancias lo demuestran.

Han descendido exceptuando los agrarios -que ha sido debido a-
rcunstancias meterológicas desfavorables- las producciones de trigo, arroz
guminosas de consumo humano y patatas lo que corresponde a consumos que-
España van disminuyendo a consecuencia de su mayor desarrollo económico
aumento de la renta "por capital".

Como consecuencia se ha producido una doble ventaja: la reduc-
ón de los excedentes y la disminución de ciertas importaciones agrarias.
desaparecido prácticamente los excedentes de canales de cerdo a pesar-
la producción se ha visto aumentada en el 6,8 %; las existencias de al-
hol en orden de la Comisión de Excedentes de Vino, se han reducido en --
0.000 Hl. Asimismo se han reducido los excedentes de trigo aún cuando to
vía esta reducción lo haya sido en cuantía insuficiente.

En cuanto a las importaciones han desaparecido las de cebada y
disminuido la cuantía del grupo de maíz sorgo y mijo.

Los aumentos de producción relativos más importantes en cerea-
e han sido en cebada y maíz con el 44 y el 20 % respectivamente, mientras
trigo seguimos siendo excedentarios y con una superficie del 92 % de la
paña anterior, se ha conseguido el 96 % de producción.

En todos los cereales ha habido en general importantes aumentos
producción por hectárea.

Curioso es el resultado obtenido en las leguminosas para alimen

ción humana cuyo consumo así como el del pan va disminuyendo lentamente a medida que crece el consumo de carne, huevos, leche y azúcar.

Por el contrario las leguminosas, para pienso, aumentan en casi todas las especies aunque en su mayoría reducen la existencia sembrada.

El algodón ofrece cierta recuperación con aumento del producto en el 7 % a pesar de reducirse su superficie en el 10 %. La horticultura apenas ofrece variación.

La producción forestal ha tenido un aumento del 12,7 % en relación con 1967, con crecimiento considerable en la de corcho -destinado en gran parte a la exportación- y moderado en la madera pero suficiente para compensar las bajas de leña, resina y esparto.

El aumento del 12,7 % en la producción de carne de bovino es un logro importante. La producción se estima en 242.650 toneladas frente a 15.000 en 1967 y se avanza rápidamente hacia la meta de 300.000 toneladas que no tardará en alcanzarse.

La producción de la leche aumenta a buen ritmo tanto para consumo directo como con fines industriales y pasa de 3.355 millones de litros a 3.607 incrementos que suponen un crecimiento paralelo de nuestros censos ganaderos.

Este aspecto de la mejora ganadera se ha cometido en dos facetas: sanitaria y zootécnica. En la primera merece destacarse la disminución de la incidencia de la peste porcina africana que tantos daños produjo a nuestra caballería porcina en los años anteriores, así como la campaña de saneamiento efectuada contra la tuberculosis bovina que se ha extendido a 35.000 reses. La mejora zootécnica, de nuestro censo ganadero, se ha centrado principalmente en el gran aumento que se ha operado en la importación del ganado selecto; se ha supuesto en 1968 un total de 12.535 reses vacu- as. En esta misma línea es también de gran importancia el volumen de 5.000 vacas mejoradas y reproducidas bajo control con lo cual el total de

tas reses se eleva ya a 995.000.

En el campo de la industrialización agraria, llama la atención sobre todo el aumento en la capacidad de almacenamiento frigorífico, que - el sector hortofrutícola supone 63.367 metros cúbicos y 39.999 en el - único entre refrigerado y congelado.

Dentro del principio de restricción del gasto público inspirador de la política de 1968, la inversión pública agraria se ha estimado en 2.280 millones de pesetas nivel ligeramente superior al del anterior.

La inversión privada lo ha hecho de 20.500 a 22.261 millones, n total 34.500 millones de pesetas con aumento del 6,7 % sobre 1967.

La mejora de los procesos productivos se ha orientado al fomento de la calidad de los productos y a proporcionar la competitividad, incrementando producciones y disminuyendo costes.

El paquete de tractores ha registrado un aumento neto de 23.600 unidades hasta colocarse en 215.000 . El parque de cosechadoras se cifra - n 26.560, con incremento de 4.300. Se ha olavado en 12.000 el de motocultores que se estimaba a finales de 1968 en 53.000.

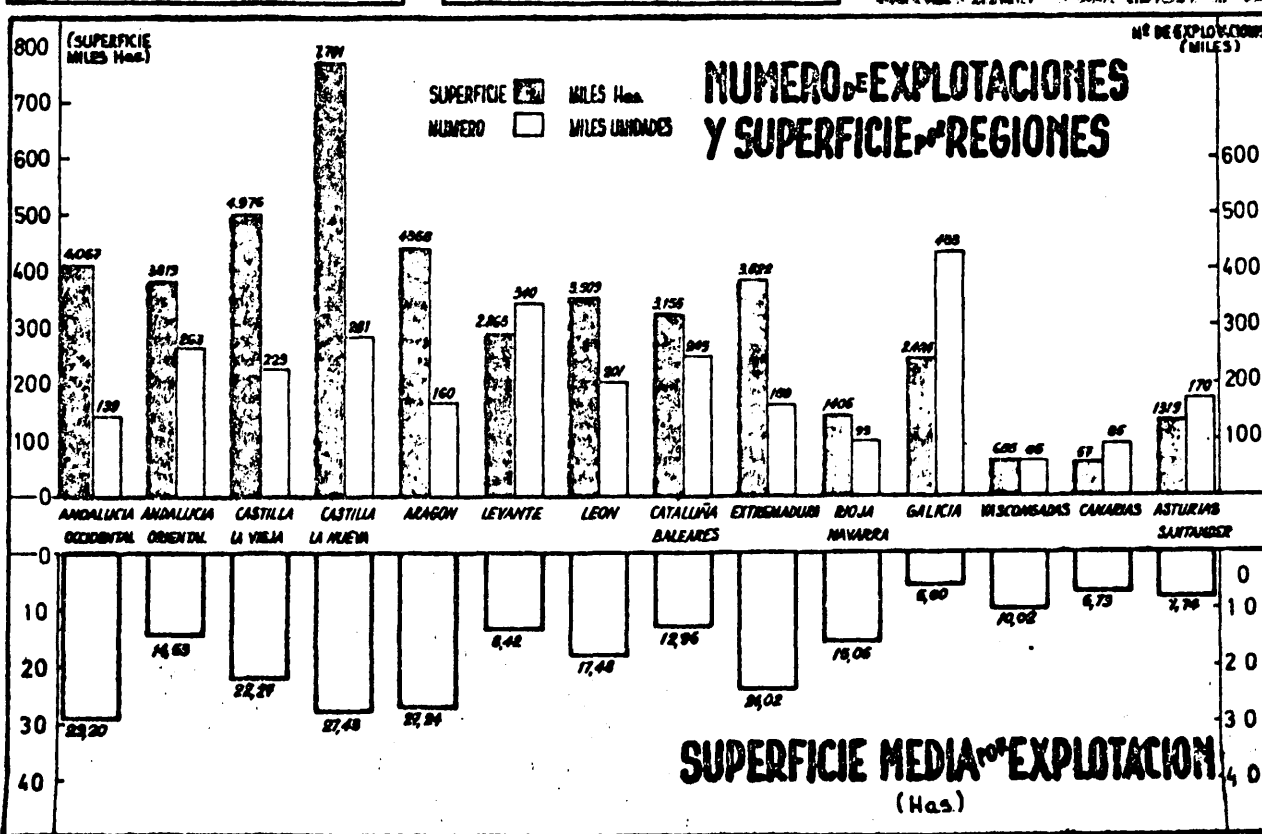
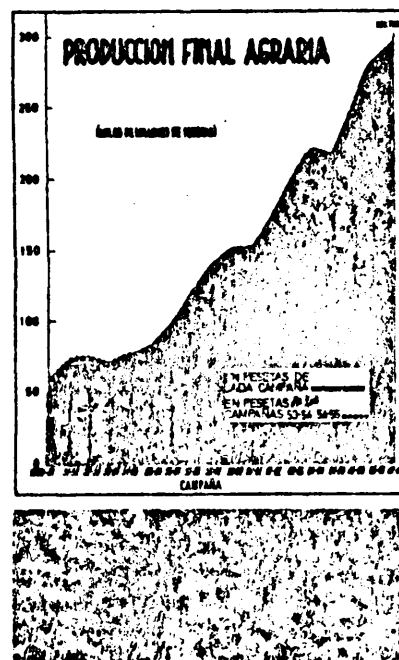
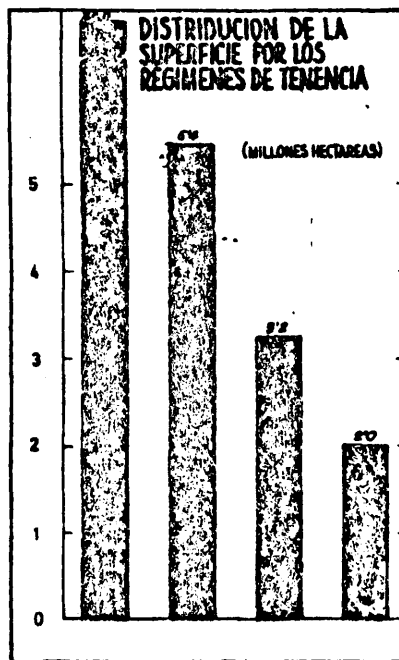
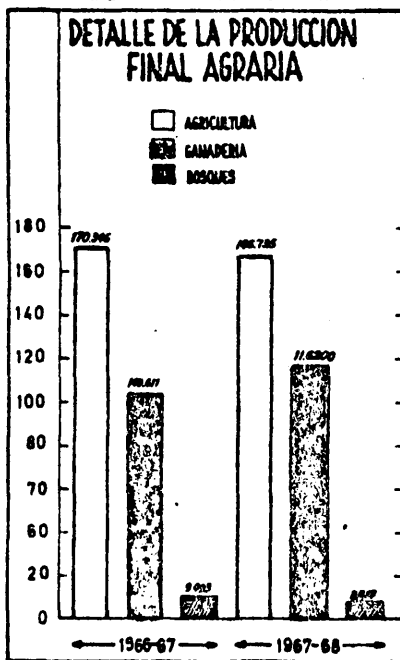
Se han notado importantes incrementos en el empleo de fertilizantes, que van del 9,5 % de los fosfatados al 15 % de los potásicos pasando - or el 12 % de los nitrogenados. Mucho más fuerte es el crecimiento de los - bonos complejos.

También ha continuado la progresión en el consumo de piensos - ompuestos para la cabaña nacional, alcanzándose en el pasado año un nivel e 2,8 millones de toneladas, con aumento del 11 %.

En el transcurso del año se han canalizado hacia el sector agrario un montaje de 15.125 millones de pesetas de crédito público con incremento del 10 %. Del total se ha destinado 8.392 millones de pesetas a la fi

LOS GRAFICOS DE "A. E."

EL CAMPO (I)



cancelación de inversiones y 6.733 millones a créditos a corto plazo.

Ha continuado, aunque más atenuada, la tendencia a la baja de la población activa agraria. Las cifras de paro pueden considerarse como normales. El índice general de salarios aumentó en el 7,9 % y significa una mayor participación del factor trabajo en la producción final, que se considera socialmente justa. En la seguridad social agraria tuvieron lugar, durante el año, algunas mejoras en el conjunto de las prestaciones, si bien todavía no ha podido ser lograda la paridad deseable por razones de justicia.

En 1968 se ha observado un ligero alivio de la presión que en años anteriores se venía produciendo en relación con los hombres del campo. Basta indicar que ha tenido lugar una mejoría por las buenas cosechas y por la regularidad de los precios percibidos por los agricultores, que al mismo tiempo han mejorado algo, si bien el precio de los productos agrarios en consumo se han mantenido dentro de las normas de estabilidad fijadas por el Gobierno.

La exportación agraria ha tenido un aumento de 2.700 millones de Ptas. en el año 1968; tiene menos importancia que el incremento medio del total de importaciones, debido a que la devaluación ha tenido efectos muy limitados en el campo; además ha influido negativamente la reducción de las exportaciones de agrarios por la menor cosecha. Por el contrario ha sido espectacular el crecimiento de las exportaciones de conservas de hortalizas y frutas, que se han elevado en 12 millones de dólares. El déficit agrario se ha incrementado en 12 millones de dólares.

C) MEJORA DE LAS ESTRUCTURAS BASICAS:

Transformación en regadío de 80.749 hectáreas.

Colonización de interés local para obras de regadío en 16.000 hectáreas.

Acceso a la propiedad de 8.852 hectáreas, adquiridas o expropiadas por-

el I.N.C.

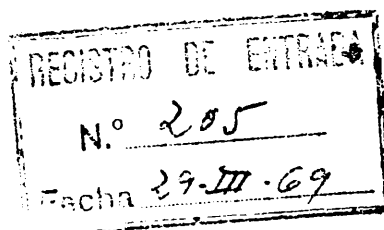
Concentración parcelaria de 386.142 hectáreas.

Ordenación rural en seis nuevas comarcas que en unión de las 49 anteriores da un total de 55 que afecta a 3,4 millones de hectáreas y 1.145.000 agricultores.

- Repoblación forestal de 75.600 hectáreas.
- Conservación de suelos en 36.200 hectáreas.
- Agrupación de explotaciones.
- Industrias agrarias preferentes y acción concertada de ganado vacuno de carne con 2.770 empresas ganaderas.

	1964	1965	1966	1967	1968	% Diferencia 1967/68
TRIGO	39.764	47.148	48.763	56.504	54.766	- 3'1
CEBADA	19.269	18.914	20.063	25.758	37.079	+ 43'9
MAIZ	12.029	11.417	11.619	11.954	14.405	+ 20'5
ARROZ	3.981	3.496	3.850	3.659	3.626	- 0'9
LEGUMINOSAS CONSUMO HUMANO	2.700	2.225	3.039	3.101	2.878	- 7'2
LEGUMINOSAS PIENSO	3.219	2.849	3.750	3.472	3.590	+ 3'4
PATATA	42.542	40.898	44.234	45.082	44.313	- 1'7
REMOLACHA AZUCARERA	33.310	36.642	40.545	42.823	43.377	+ 1'3
ALGODON	2.249	2.400	2.687	1.983	2.122	+ 7'0
NARANJA Y MANDARINA	17.772	18.489	23.286	20.309	18.148	- 10'6
VINO (miles HI)	35.661	27.011	32.125	23.066	24.675	+ 7'0
ACEITE	1.100	3.136	4.615	2.586	3.935	+ 52'2
MADERA	5.640	5.704	6.112	5.851	6.012	+ 2'7
CARNE (toneladas)	850.120	764.181	944.340	1.058.479	1.109.906	+ 4'9
HUEVOS (mill. docenas)	531	535	555	546	554	+ 1'5
LECHE (mill. litros)	2.679	2.712	3.071	3.356	3.607	+ 7'5

383



SECCION 3a

ANALISIS DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS MAS EXPORTABLES

	<u>página</u>
a. Introducción	330
b. Los productos de huerta	341
c. Los frutales	388

INTRUDUCION

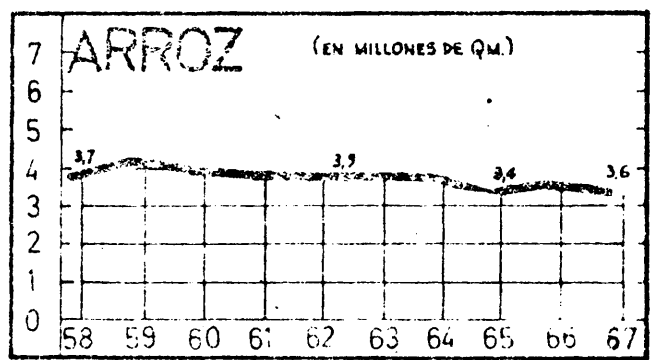
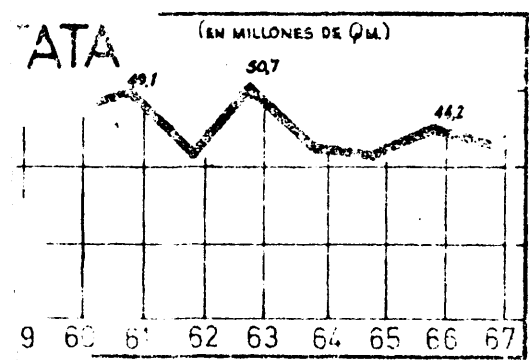
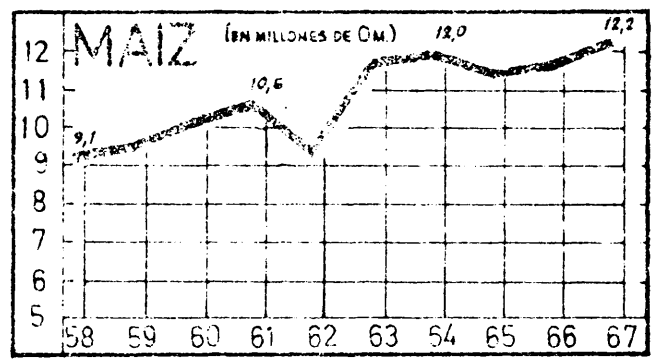
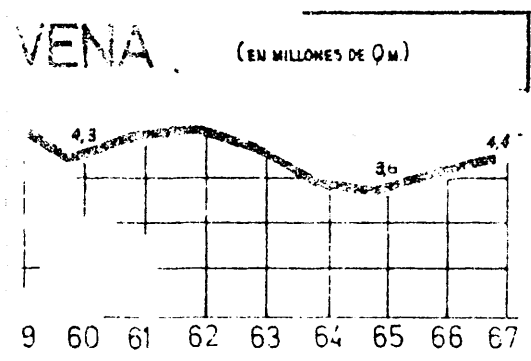
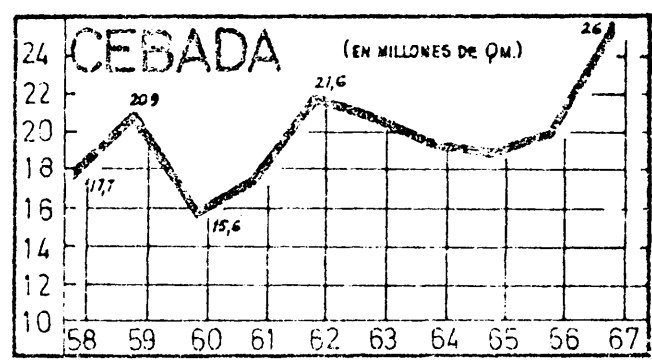
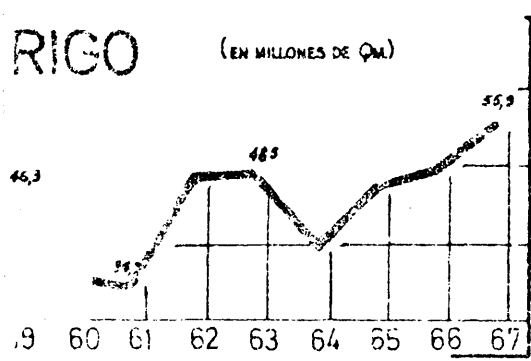
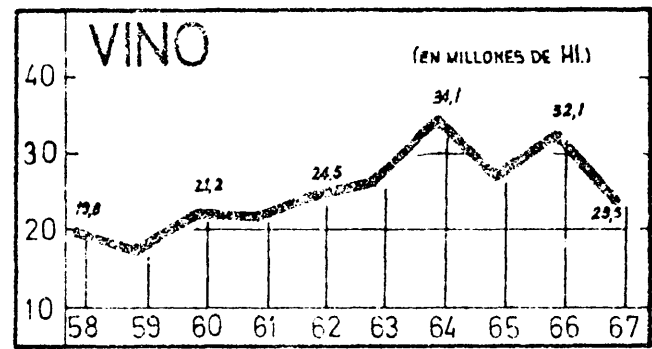
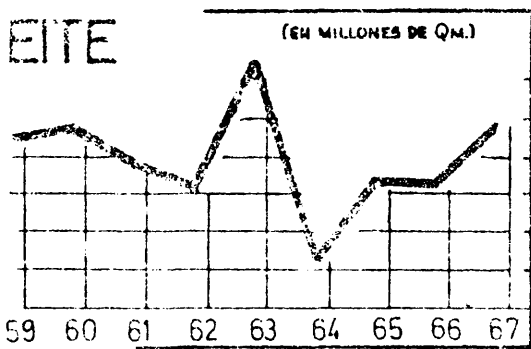
Cuando se trata de elaborar un estudio sobre el mercado de los productos agrícolas españoles nos interesa siempre tener en cuenta dos problemas fundamentales: cuáles son las condiciones de su producción y cuáles son las condiciones de su comercialización.

Respecto a la producción vemos que las condiciones climáticas más características del territorio están constituidas por la sequía provocada por la insuficiencia y la irregularidad de las lluvias. Las condiciones generales del clima y la meteorología nos ponen de relieve cuales serán los condicionantes de nuestra producción agrícola e incluso algo más importante nos muestra que algunas provincias tendrán una actividad agrícola relativamente pequeña mientras otras se benefician de una situación óptima climatológica que les permite lograr producciones cuantiosas y de gran calidad, participando de forma muy activa en el total agrícola nacional y en su comercialización. En estas regiones el fin primordial consistirá no sólo en lograr cantidades suficientes para abastecer el mercado nacional, sino en producir artículos de calidad para la exportación.

El consumidor extranjero exige calidad, pero a su vez no está dispuesto a pagar un precio excesivo por ese producto, ya que de lo contrario se privará sustituyéndolo por otro de más bajo precio. Para conciliar estas exigencias aparentemente contradictorias la única solución existente radica en que el productor se esfuerce en disminuir los costes bases de obtención del producto mediante una reconversión y racionalización de su explotación, de esa forma al haber producido más barato, tendrá más margen para poder jugar con la oferta de sus productos. Si a esta disminución en el coste añadimos una mejora en los canales de comercialización y en el transporte, el margen será a un mayor aumentando su capacidad competitiva.

La localización de la producción en general está bastante extendida. Pero en base a la exportación vemos que ésta queda más reducida a una serie de provincias que por determinadas causas son las únicas capaces de producir productos exportables como por ejemplo los de huerta, los frutales y los vinos. En base a este dato resulta que Valencia es la pro-

LOS GRAFICOS DE "A. E."



vincia más productora de España participando con un cuarto de la producción total agrícola española. Sin embargo a la hora de estudiar nuestras posibilidades de exportación no es suficiente conocer la capacidad productora absoluta de nuestras provincias, sino que debemos estudiar también la estructura global de nuestra producción a fin de poder determinar cuáles son los cultivos que priman, cuáles son vitales para mantener la situación de consumo nacional y aquellos otros que se deberán destinar a la exportación.

El objeto del presente estudio nos hace cañirnos exclusivamente a los productos agrícolas con posibilidades de exportación. Por ello a continuación los analizamos, incluyendo un mapa de producciones, los tantos por ciento de su producción por provincia y de su comercialización así como un gráfico de su abanico de exportaciones.

A la hora de la exportación interesa también estudiar la producción relativa por provincia. Tocar este punto nos aproxima más a la realidad, así pues cuando decimos que la producción naranjera de Valencia da una media de 935.986 Tn. y Castellón 263.687 Tn. aparentemente la diferencia absoluta es grande, pero si nos referimos a valores relativos nos damos cuenta de que esta producción significa el 58 % de la producción Valenciana y el 67 % de la de Castellón.

Interesa también localizar exactamente el producto, ya que con ello conoceremos no sólo sus salidas sino las posibilidades de su transporte etc. Por ejemplo cuando vemos que la gran totalidad de la producción de naranjas y cebollas se da en la franja mediterránea podemos deducir fácilmente las modalidades de su transporte, los costes de su comercialización etc.

Las condiciones de comercialización de nuestro país son muy variadas. La situación geográficamente privilegiada nos permite una abundante producción hortofrúctícola hasta tal punto que la media anual oscila en 1.782.200 Tn. De este volumen total las naranjas significaron la partida más importante y tras ella los tomates y los plátanos.

La comercialización de este tipo de producción se había encaminado tradicionalmente hacia Inglaterra, luego hacia el Mercado Común y en la actualidad hoy se consume el 95 % de nuestras exportaciones de productos hortofructícola.

Aparentemente el alcance de nuestro mercado está realmente extendido, todos los mercados europeos están al alcance de nuestro productos sin embargo la situación no es realmente tan óptima como puede parecer. El Mercado Común con sus reglamentos por un lado, por otro la competencia cada vez mayor de otros países del Norte de África, Israel, etc.; nos plantea la necesidad de buscar nuevos mercados abandonando la cómoda situación que hasta ahora podríamos tener. España necesita buscar nuevos horizontes de expansión comercial. Estos podrán encontrarse en tres sitios: países del Este Europeo, países del Tercer Mundo y Norteamérica. Evidentemente nos parece que los mercados del Tercer Mundo y los de los países del Este tienen una serie de problemáticas que repercuten directamente sobre la conveniencia de comercializar con ellos estos productos agrícolas. Los países del Este además de su mala capacidad de pago, de la estatización de su mercado no tienen nivel de consumo ni renta per capita elevada que les permita adquirir nuestros productos hortofructícola. Los países del Tercer Mundo plantean aún más problemas que los anteriores debido a su descapitalización total, ausencia de posibilidades de pago, ausencia de mercado consumidor.

En resumen España, en su situación actual, no puede permitirse el lujo de vender sin cobrar rápidamente pues necesitamos estas divisas a corto plazo, por ello el mercado Norteamericano con una enorme capacidad de consumo de productos caros como son los hortofructícolas y los vinos, con un alto nivel de vida, tienen para nosotros una serie de ventajas a la hora de comercializar con ellos. Finalmente también nos interesa incrementar este tipo de exportaciones agrícolas a fin de disminuir la deuda que con Norteamérica tenemos constantemente a causa de las importaciones que de allí realizamos.

334

EXPECTATIVA DE EXPORTACIONES PARA EL AÑO 1971 (1)

PRODUCTOS	Unidades.	Media pe- ríodo ba- se (2)	Exportacio- nes espera- da 1.971.	% Variación
<u>Hortalizas:</u>				
Tomate.	"	2.163	2.854	31,9
Resto hortalizas.....	"	1.555	2.838	82,5
Total.	"	3.178	5.692	53,1
Patata.	"	1.242	1.415	13,9
<u>Frutas frescas (excepto agrios)</u>				
Frutas de hueso.	"	210	555	164,3
Frutas de pepita.	"	149	403	170,5
Plátanos.	"	1.068	1.164	9,0
Uva de masa.	"	921	1.413	53,4
Melón y sandía.	"	340	708	108,2
Otras.	"	40	50	25,0
Total.	"	2.728	4.293	57,4
<u>Frutas secas.</u>	"	996	1.403	40,9
<u>Carne canal:</u>				
Ovino.	000 Tm.	0,62	0,87	40,3
Arroz cáscara.	000 Qm.	729	752	3,2
Agrios.	"	10.369	21.501	107,4
Vino.	10 ⁶ l.	218	282	29,4
Aceite de oliva.	000 Qm.	846	1.000	18,2

(1) Para algunas frutas no incluirá en la oferta disponible en 1971

(2) El comprendido para los años 1963-64-65.

Superficie		1959	1960	1961	1962	1963	Tendance
Vigne	1000 ha						
Poires	Ha	1'583	1'606	1'617	1'627	1'627	+
Cerises	"	4'470	4'557	4'620	7'065	9'047	+
Oranges	"	1'365	1'700	2'290	2'520	3'213	+
Mandarines	"	89'465	93'140	101'177	106'789	113'093	+
Citrons	"	10'037	11'980	12'937	15'264	17'955	+
Prunes	"	8'596	9'750	10'102	10'294	10'609	+
Abricots	"	2'485	2'239	2'260	2'365	2'422	+
Pêches	"	7'195	9'555	10'380	10'800	11'743	+
Fraises	"	6'140	7'700	8'665	8'880	9'913	+
Fraises	"	14'505	15'050	16'810	17'370	18'128	+
Tomates	"	49'845	51'085	54'330	55'885	56'305	+
Citronnes	"	34'280	33'300	35'715	35'920	35'950	+
Choux	"	29'995	30'235	28'695	29'780	31'150	+
Poivrons	"	20'060	19'445	20'285	21'880	22'898	+
Ail	"	15'507	17'450	18'895	19'015	18'652	+
Artichauts	"	7'030	7'845	10'060	10'335	12'185	+
Choux-fleurs	"	8'810	9'025	10'055	9'845	10'200	+
Chicorée	"	3'915	3'945	4'470	4'585	4'723	+
Petits pois	"	5'710	6'760	5'440	8'215	9'005	+
Haricots	"	12'195	12'645	14'350	14'585	14'325	+
Faites	"	14'030	14'415	16'270	16'020	16'923	+

Sources : Annuaire Estadístico España 1964 , Madrid .

Production régionale en % de la production totale .

(Moyenne 1959 - 1963)

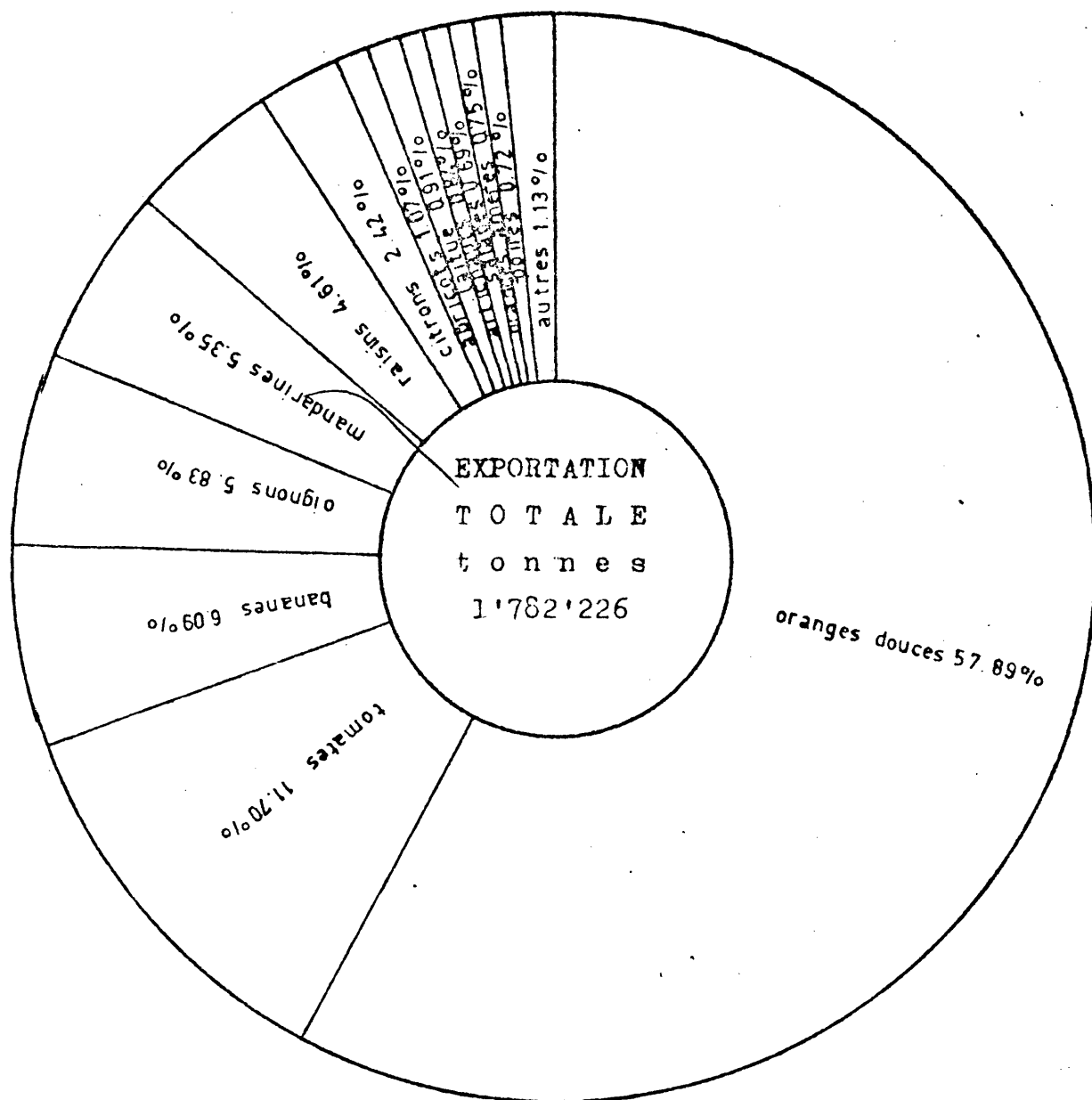
Provinces	Productions moyennes	%	Provinces	Productions moyennes	%
Alava	14'025	0,1	Lerida	161'162	2,28
Albacete	75'751	1,01	Logrono	163'179	2,31
Alicante	322'617	4,57	Lugo	123'347	1,61
Almeria	179'116	2,53	Madrid	130'991	1,85
Avila	52'135	0,73	Malaga	165'776	2,63
Balejoz	161'710	2,29	Murcia	400'898	5,68
Baleares	99'266	1,40	Navarra	149'723	2,10
Barcelona	430'699	6,10	Orense	21'946	0,16
Burgos	46'760	0,66	Oviedo	67'028	0,95
Caceres	126'005	1,78	Palencia	19'918	0,28
Caniz	73'163	1,03	Pontevedra	70'384	0,99
Castellon	388'681	5,51	Salamanca	57'799	0,81
Ciudad Real	59'971	0,85	Sto Cruz/Tenerife	76'732	1,03
Cordoba	72'818	1,03	Santander	51'021	0,72
Coruna	134'293	1,90	Segovia	19'319	0,27
Cuenca	70'420	0,99	Sevilla	177'446	2,51
Cerona	86'975	1,23	Soria	15'296	0,21
Cranada	76'472	1,08	Tarragona	146'453	2,07
Cuatalajara	25'843	0,36	Teruel	43'441	0,61
Guipuzcoa	17'958	0,25	Toledo	158'623	2,24
Huelva	33'813	0,47	Valencia	1'594'049	22,60
Huesca	89'969	1,27	Valladolid	32'852	0,45
Jaen	113'767	1,61	Vizcaya	61'890	0,87
Las Palmas	193'260	2,74	Zamora	34'840	0,49
Leon	41'114	0,58	Zaragoza	121'757	1,72
			Product.totale	7'052'073	100,00

Participation relative de chacun des produits dans l'exportation totale de l'Espagne
pour les fruits et légumes concernés.

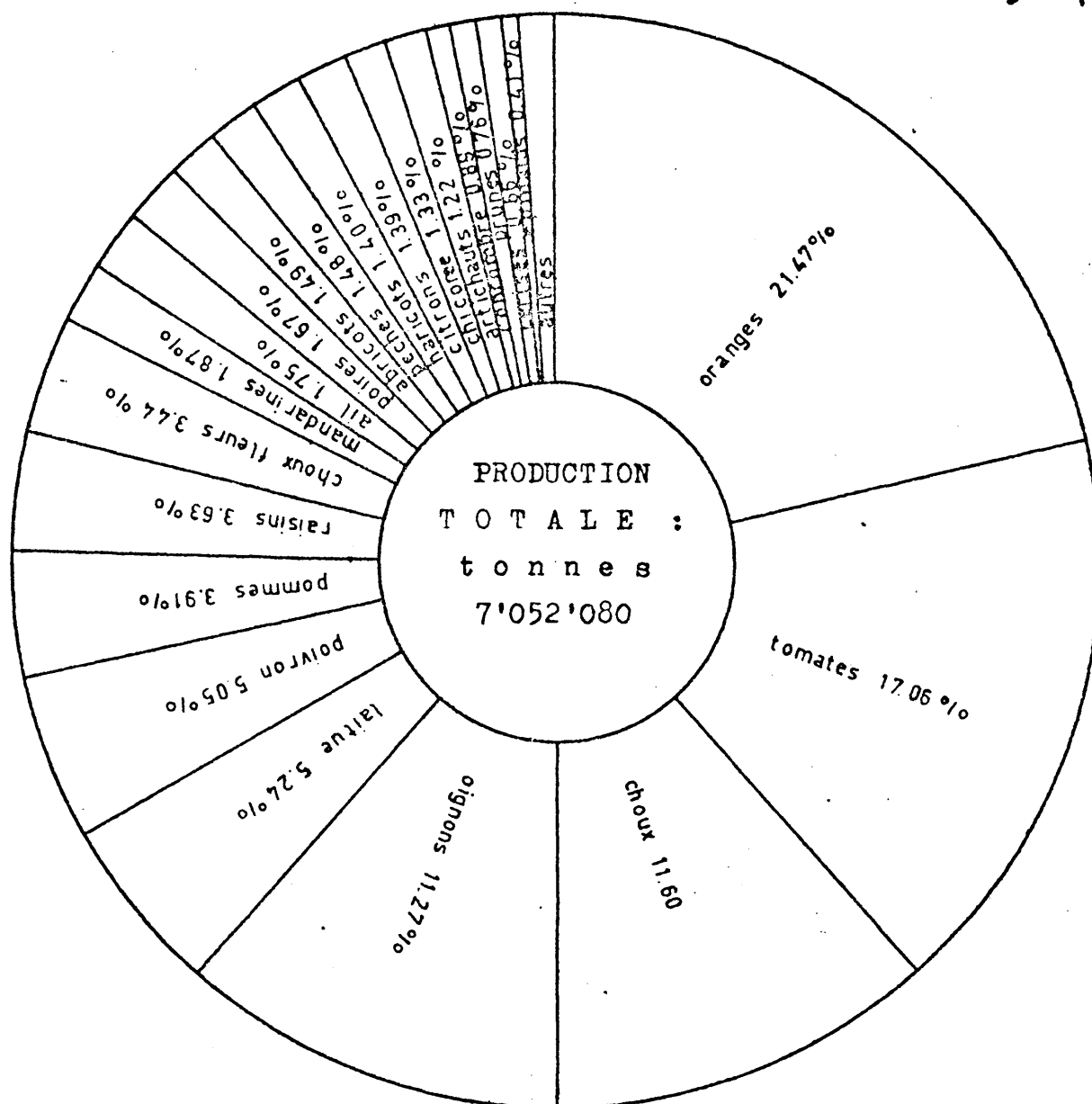
Produits	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Tomates	185'740	206'445	217'256	225'153	208'648	11,70
Ail	2'006	4'438	3'202	940	2'846	0,16
Oignons	101'440	97'476	105'701	111'445	104'015	5,83
Poivrons	905	1'322	3'165	1'885	1'819	0,10
Laitues	10'540	13'763	20'308	20'761	16'343	0,91
Salades (autres)	9'900	14'068	14'338	11'217	12'381	0,69
Artichauts	4'492	8'117	23'837	24'030	15'119	0,85
Haricots	4'474	4'810	8'815	10'696	7'199	0,40
Pois	666	752	1'636	2'142	1'299	0,07
Bananes	114'001	104'359	112'688	103'292	108'585	6,09
Oranges douces	1'120'000	669'991	1'337'000	1'000'477	1'031'867	57,90
Oranges amères	4'984	15'304	20'338	13'304	13'482	0,75
Mandarines	61'429	74'511	104'157	141'585	95'420	5,35
Citrons	63'486	12'735	52'581	43'880	43'170	2,42
Pommes	192	214	86	68	140	-
Poires	7'187	7'706	18'037	18'814	12'911	0,72
Pêches	52'656	71'386	101'997	102'880	82'230	4,61
Abricots	15'963	18'149	19'625	22'723	19'115	1,07
Pêches	136	369	507	830	460	0,02
Prunes	4'485	5'712	4'881	5'620	5'174	0,29
Fraises	2	3	3	5	3	-
Export. totale	1'765'484	1'331'630	2'170'158	1'861'747	1'782'226	100,00

ION RELATIVE DE CHACUN DES FRUITS ET LEGUMES DANS
TION TOTALE DE L'ESPAGNE

338



PRODUITS	TONNES	%	PRODUITS	TONNES	%
Oranges douce	1'031'867	57,89	Haricots	7'199	0,40
Tomates	208'648	11,70	Prunes	5'174	0,29
Bananes	108'525	6,09	Ail	2'846	0,15
Cignons	104'015	5,83	Poivrons	1'819	0,10
Mandarines	95,420	5,35	Pois	1'299	0,07
Raisins	82'230	4,61	Pêches	460	0,02
Citrons	43'170	2,42	Pommes	140	-
Abricots	19'115	1,07	Fraises	3	-
Laitues	16'343	0,91	Choux	-	-
Artichauts	15'119	0,84	Choux-fl.	-	-
Salades	12'381	0,69	Chicorée	-	-
Oranges amères	13'482	0,75	Concombres	-	-
Poires	12'911	0,72	Cerises	-	-



PRODUITS	TONNES	%	PRODUITS	TONNES	%
Oranges	1'514'677	21,47	Pêches	104'817	1,48
Tomates	1'203'347	17,06	Haricots	99'205	1,40
Choux	818'106	11,60	Citrons	98'390	1,39
Oignons	795'462	11,27	Chicorée	93'946	1,33
Laitues	370'091	5,24	Artichauts	86'382	1,22
Poivrons	356'389	5,05	Concombres	63'354	0,89
Pommes	275'937	3,91	Prunes	53'911	0,76
Raisins	256'506	3,63	Cerises	47'096	0,66
Choux-fl.	242'619	3,44	Épinards	29'546	0,41
Mandarines	132'216	1,87	Pois	26'910	0,38
Aïl	123'655	1,75	Asperges	16'696	0,23
Poires	118'295	1,67	Carottes	14'516	0,20
Abricots	105'394	1,49	Céleri	4'616	0,06

MERCADOS DE HORTALIZAS

Seguendo los estudios del segundo plan de desarrollo vemos que las hortalizas poseen unas características especiales que las diferencian de los demás productos agrícolas. Estas características hacen que sean: sumamente perecederas, y tengan un volumen específico elevado debido al gran porcentaje de agua en sus tejidos. Por otra parte al ser un cultivo intensivo exigen una gran inversión de trabajo y capital. Tienen un ciclo de producción corto y son de gran importancia dietética.

Su problemática actual es consecuencia de su estructura económica - arcaica, con una falta de planificación de la producción, del mercado y del consumo. Todo ello repercute en un descontento general del agricultor, del consumidor y del intermediario.

Las causas mas importantes de los problemas planteados al sector hortícola se pueden dividir en tres grupos: unos afectan a la producción, otros al consumo y otros al intermediario. Todas ellas curadas hacen que sea necesaria una intervención activa de la administración, así como la creación de centros de experimentación agrícola, de centrales horto-frutícolas, de estudios de mercados, y de nuevos circuitos de mercados.

A continuación incluimos un estudio sobre las producciones, y exportaciones más importantes de estos productos.

Hemos seleccionado como más importante (siempre con referencia a la exportación y no al consumo interno) los siguientes productos: ajos, alcachofas, cebollas, coles, espárragos, guisantes, judías, lechugas, pimientos, pepinillos, tomates, zanahorias.

A J O S

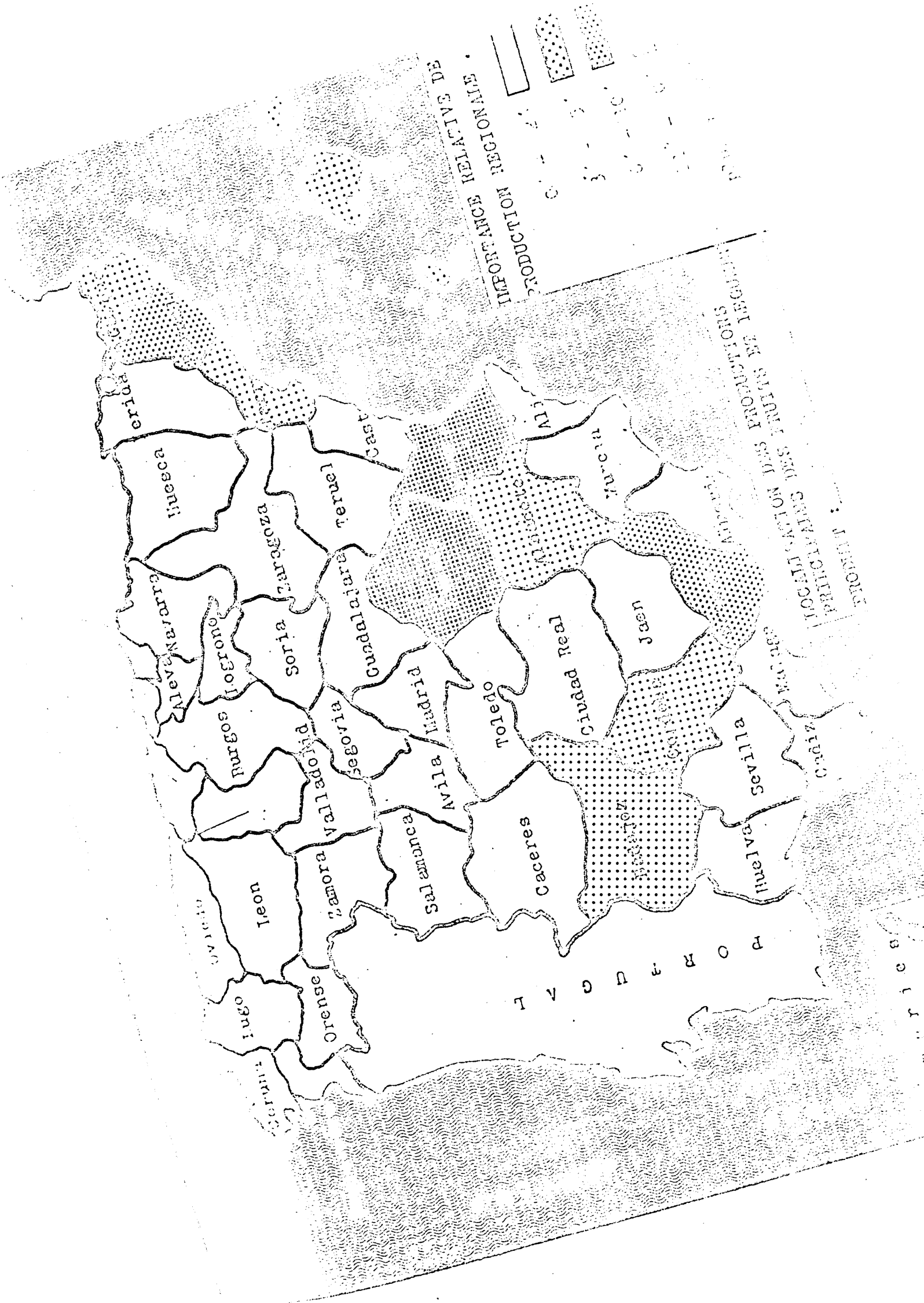
La media de la producción total de ajos ha sido de ciento vintitres mil seiscientas cincuenta y cinco toneladas.

Las provincias más importantes han sido Cuenca y Valencia con una media de dieciocho mil toneladas y trece mil toneladas. Tras estas provincias hemos de citar a Badajoz, Córdoba, Granada, Cataluña y Baleares.

Las exportaciones españolas de ajos han sumado entre 1962-1965 un promedio de dos mil ochocientas cuarenta y seis toneladas de las cuales a Estados Unidos se han exportado el 14,12%. Existen grandes posibilidades de aumentar este comercio, pero se ven limitadas por nuestras exportaciones a Brasil y a Cuba de las cuales hoy no podemos prescindir para abastecer la demanda del mercado americano, debido a que nos interesa conservar la dirección actual como forma compensatoria de los convenios comerciales con dichos países.

1959-1963		1959-1963	
Alava	67	Madrid	3'085
Albacete	4'542	Malaga	2'746
Alicante	2'432	Murcia	2'425
Almeria	1'701	Navarra	2'582
Avila	325	Orense	113
Badajoz	4'152	Oviedo	388
Baleares	3'380	Palencia	210
Barcelona	11'557	Pontevedra	292
Burgos	176	Salamanca	1'032
Caceres	2'410	Sta Cruz Tenerife	156
Cadiz	1'766	Santander	259
Castellon	1'350	Segovia	1'235
Ciudad Real	2'403	Sevilla	1'745
Cordoba	5'487	Soria	110
Coruna	560	Tarragona	3'386
Cuenca	18'795	Teruel	160
Gerona	4'242	Toledo	2'340
Granada	8'416	Valencia	13'290
Guadalajara	735	Valladolid	1'035
Guipuzcoa	237	Vizcaya	720
Huelva	813	Zamora	1'051
Huesca	635	Zaragoza	2'082
Jalon	1'918		
Las Palmas	10	Total	123'655
Leon	1'524		100,00
Lerida	1'996		
Logrono	1'179		
Lugo	346		

343



IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

IMPORTANCE REGIONALE

en Tennes

	1952	1963	1964	1953	Moyness	\$
Andorre	22	29	19	23	23	0,61
Pays-Bas	16	12	9	5	10	0,35
Portugal	71	-	-	7	20	0,79
Old Bretagne	23	-	28	1	13	0,45
Brésil	1'977	2'227	203	462	1'218	42,79
Rép. Dominicaine	24	118	233	30	101	3,54
U.S.A.	235	691	296	386	402	14,12
Haiti	22	33	10	20	21	0,74
France	279	44	18	-	85	2,98
Norvège	-	-	30	-	8	0,28
Cuba	-	1'214	2'349	-	891	31,11
Total	2'806	4'438	3'202	940	2'846	100,00

345

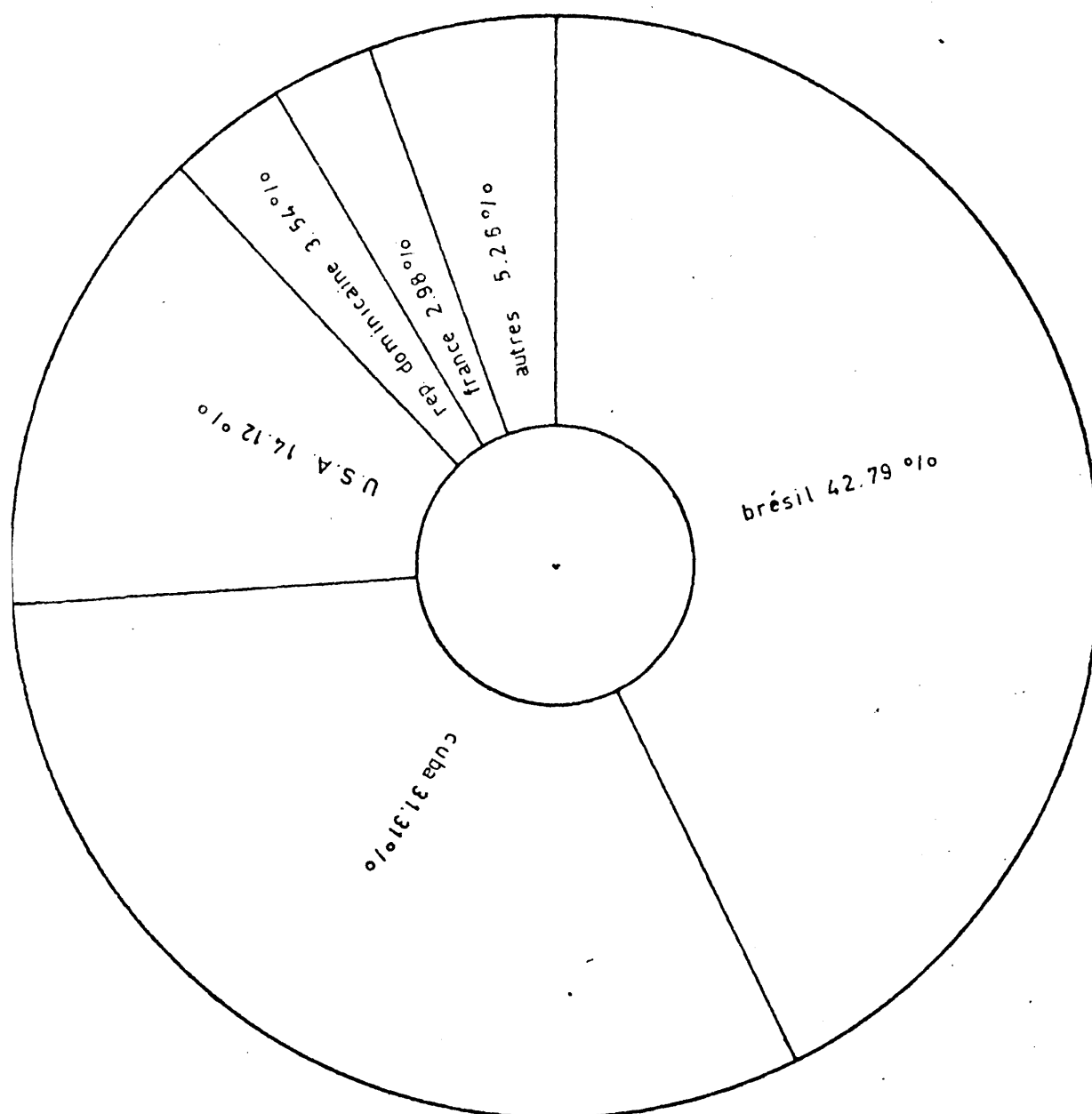
PARTIE RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX

EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

346

PR AIL

EXPORTATION TOTALE : 2'040'1.



ALCACHOFAS

La media de la producción total de alcachofas ha sido de ochenta y seis mil trescientas ochenta y dos toneladas.

Alicante, con una producción de treinta y tres mil ciento treinta y nueve toneladas, aporta el 33% del total de la producción regional. Tras ella viene Valencia con nueve mil doscientas cincuenta y dos toneladas, significando el 11% de la producción total y posteriormente Navarra, Logroño, Sevilla, Málaga, Zaragoza y Barcelona cuya aportación individual oscila entre el 6 y 10%.

Nuestras exportaciones suman una media de quince mil ciento diecinueve toneladas en el periodo comprendido entre 1962-1965.

Al comercializar con Francia el 92,92% del total de nuestra producción total de alcachofas, y al venderlas estas por lo general en fresco vemos que el abanico de nuestro mercado queda sumamente restringido aumentando la peligrosidad.

Aunque a corto plazo la venta a Francia puede interesarnos sin embargo a largo plazo convendría abrir nuevos mercados a fin de vender no solo alcachofas en fresco sino poderlas exportar enlatadas ó congeladas.

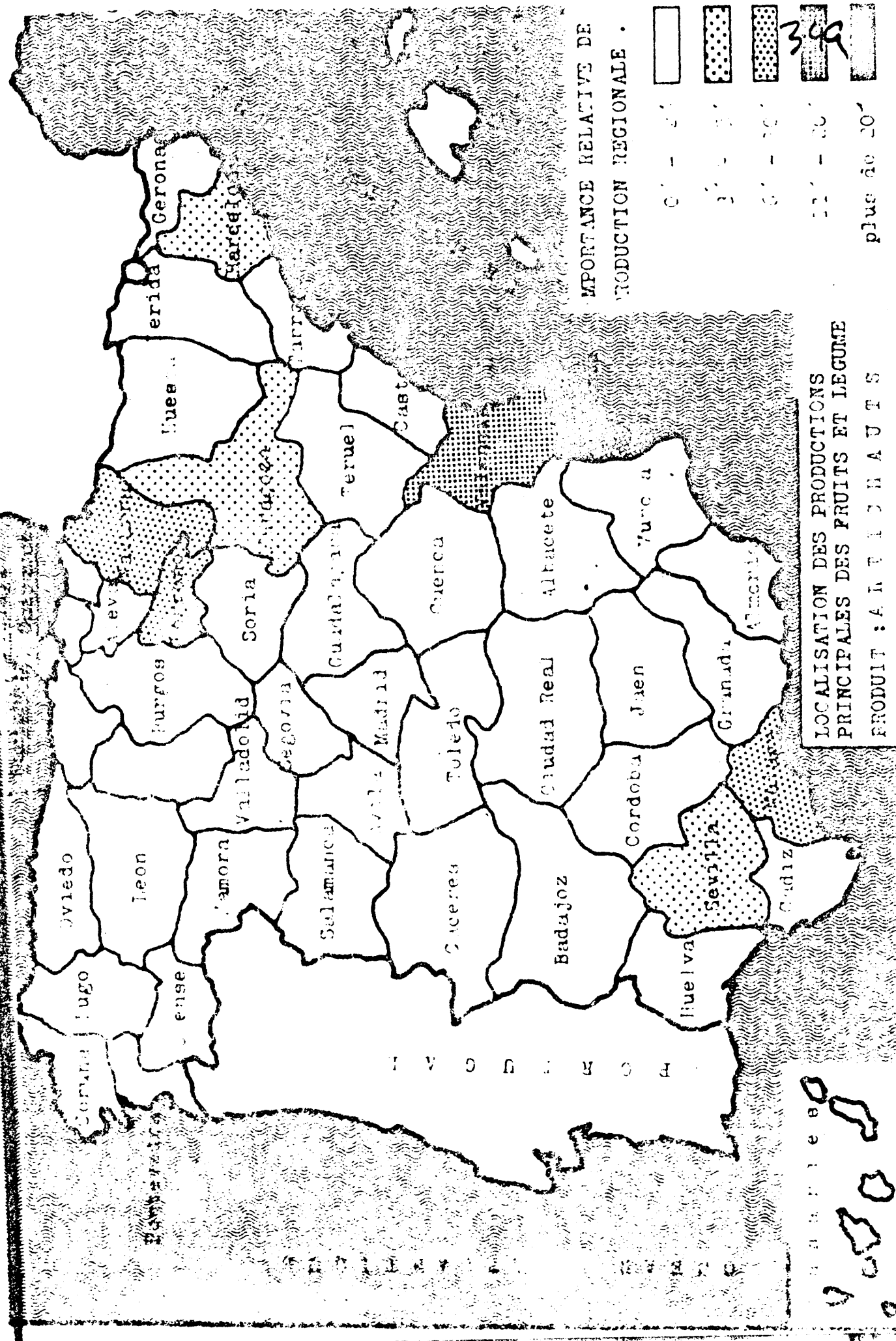
Al ser nuestra producción de alcachofas realmente limitada (en lo - que a toneladas se refiere) vemos que es un producto en el cual hoy por - hoy aparece una gran diferencia entre las necesidades de la demanda y las limitaciones de la oferta.

(en tonnes) .

	Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%
Alava	20	0,02	Madrid	1'390	1,61
Albacete	624	0,72	Malaga	5'090	5,89
Alicante	33'139	38,36	Murcia	1'080	1,25
Almeria	737	0,85	Navarra	5'261	6,09
Avila	56	0,07	Orense	-	-
Badajoz	1'012	1,17	Oviedo	30	0,03
Baleares	2'048	2,37	Palencia	90	0,10
Barcelona	3'690	4,27	Pontevedra	-	-
Burgos	24	0,03	Salamanca	56	0,06
Caceres	569	0,66	Sta Cruz Tenerife	14	0,02
Cadiz	1'184	1,37	Santander	248	0,29
Castellon	638	0,74	Segovia	68	0,08
Ciudad Real	-	-	Sevilla	2'525	2,92
Cordoba	359	0,41	Soria	213	0,24
Coruna	40	0,04	Tarragona	1'842	2,13
Cuenca	180	0,21	Teruel	150	0,17
Cerona	504	0,58	Toledo	1'084	1,25
Granada	270	0,31	Valencia	9'252	10,71
Guadalajara	77	0,09	Valladolid	120	0,14
Guipuzcoa	48	0,05	Vizcaya	104	0,12
Huelva	152	0,17	Zamora	234	0,27
Huesca	1'592	1,84	Zaragoza	3'689	4,27
Jasn	872	1,01			
Las Palmas	20	0,02			
Leon	58	0,07			
Lerida	392	0,45			
Logrono	5'500	6,36			
Lugo	35	0,04			
			Total	86'382	100,00

348

FINANCE



EXPORTATIONS ESPAGNOLES - ARTICHAUTS (07.01.92)

en Tonnes .

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	20	3	33	8	16	0,10
Andorre	26	19	33	51	32	0,21
France	4'030	7'241	22'434	22'492	14'049	92,92
Gde Bretagne	32	123	124	137	104	0,69
Suisse	313	422	758	930	606	4,00
Belgique	70	293	453	412	307	2,03
Total	4'492	8'117	23'837	24'030	15'119	100,00

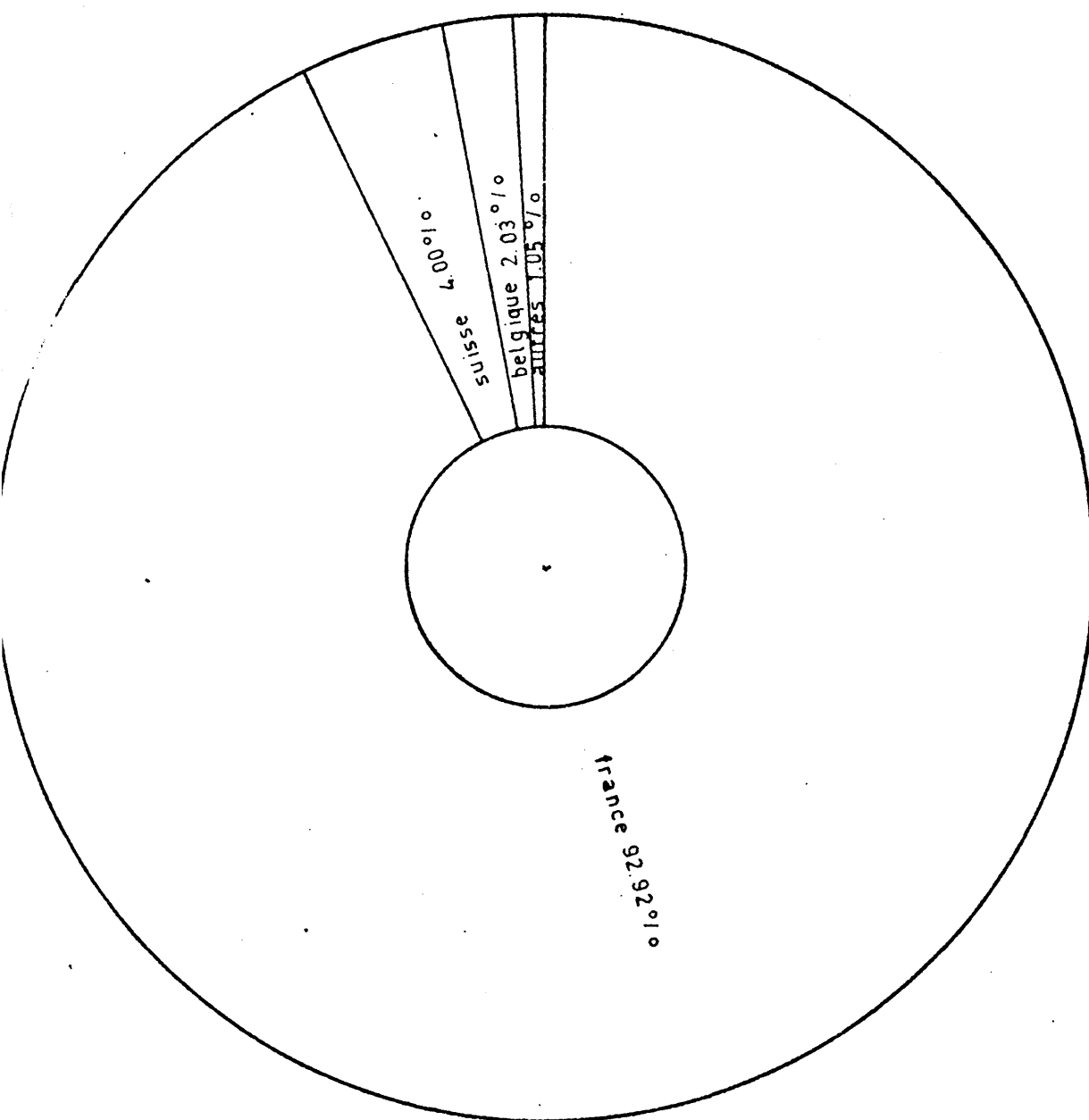
350

TICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
ORTATIONS ESPAGNOLES .

351

ODUIT : ANTHRAKITE

EXPORTATION TOTALE : 15'119 T.



C E B O L L A S

Además de su importancia para el consumo en el interior del país en donde tan generalizado está su empleo, se ha de destacar el valor de este - producto como artículo típico de exportación de la región valenciana y más concretamente de la provincia de Valencia.

La producción media total es de 795.462. De ella Valencia produce el 35,24%. Con aportaciones menores están Zaragoza, Toledo, Granada, Jaén, - Murcia, Alicante, Castellón y Barcelona.

La media total de nuestras exportaciones suele ser de 104.015. De la que Inglaterra consume el 64,61%. Estando el resto de la exportación muy dividido entre Alemania, Francia, Suiza y Canadá.

La cebolla se ha exportado habitualmente en envases de madera de unos setenta kilos de peso bruto. Están siendo ya sin embargo muy utilizadas - las redes conteniendo un peso neto de veinticinco kilos, lo que supone un ahorro considerable en la confección y una facilidad para la distribución de la mercancía aunque tengan el inconveniente de protegerla menos.

Como dato curioso reseñaremos que tradicionalmente Estados Unidos - absorbía unas veinte mil toneladas de este producto, pero este mercado ha desaparecido rápidamente, a medida que aumentaba la producción de este - producto en el nuevo continente.

La competencia que otros países nos realizan es bastante grande. Concretamente Holanda, cuya temporada de exportación coincide en su mayor parte con la de nuestra variedad tardía, es un fuerte competidor en el mercado inglés, al encontrarse favorecido por su posición geográfica, próxima a la costa este de Inglaterra, lo que le permite el envío de embarques regulares, casi podríamos decir para el abastecimiento diario, con un ahorro considerable en los fletes y en los gastos de confección.

P O R T U G A L

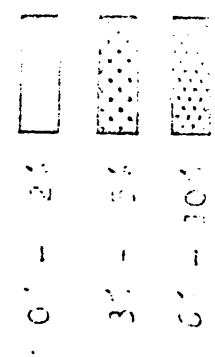
Canaries

REPARTITION DES EXPORTATIONS

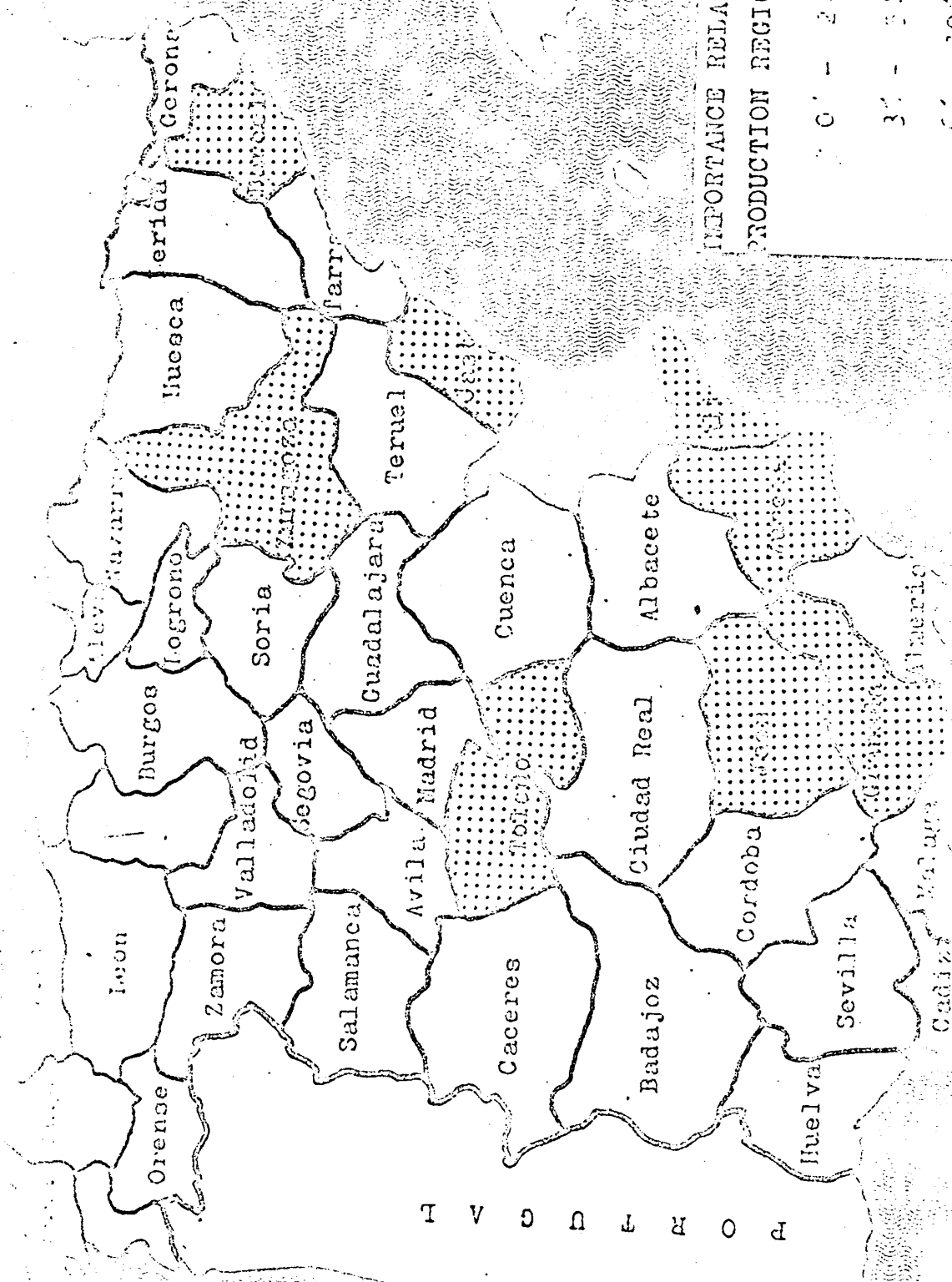
IMPORTATIONS DES TERRES ET IMCUL

PRODUCTION REGIONALE

IMPORTANCE RELATIVE
PRODUCTION REGIONALE



plus de 50



en Tonnes

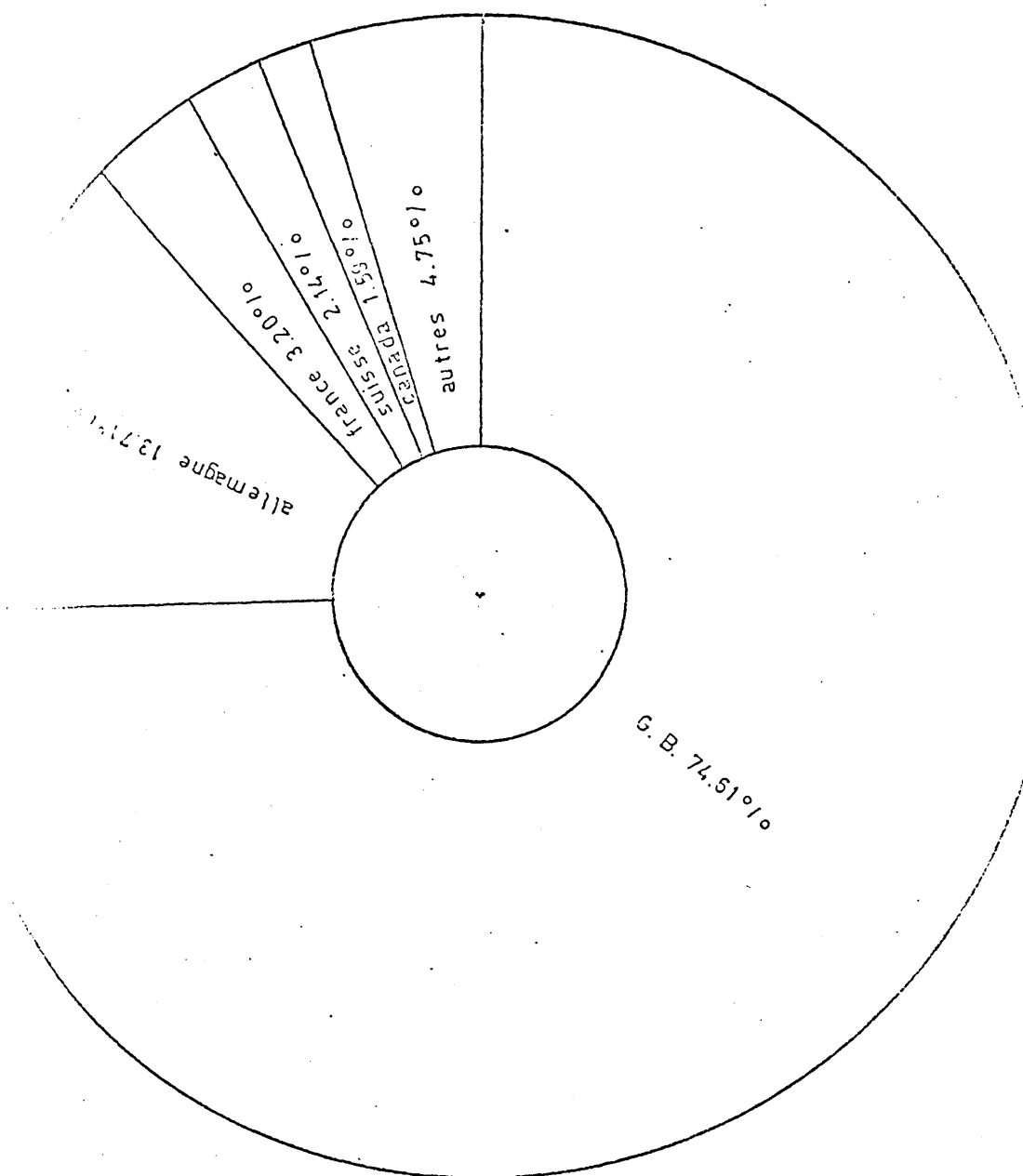
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	9'406	14'157	20'140	13'343	14'261	13,71
Andorre	89	100	117	94	100	0,09
Autriche	90	12	79	515	174	0,17
Danemark	29	41	290	16	94	0,09
France	4'318	4'615	1'343	3'061	3'334	3,20
Irlande	104	103	44	55	78	0,07
Italie	423	154	3'135	329	985	0,94
Norvège	1'488	1'410	1'583	1'550	1'518	1,45
Pays-Bas	780	540	902	683	726	0,70
Cde Bretagne	80'586	72'969	71'093	85'797	77'611	74,61
Suisse	1'478	770	4'124	2'539	2'228	2,14
Canada	1'798	1'918	1'335	1'593	1'661	1,59
U.S.A.	-	88	122	130	85	0,08
Israël	-	-	-	981	245	0,23
Total	101'440	97'476	105'701	111'445	104'015	100,00

REPARTITION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE SUR
LES EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

356

en millions

EXPORTATION TOTALE : 1000000



ESPÁRRAGOS

La producción española de espárragos es de dieciséis mil seiscientas noventa y seis toneladas de media anual. Esta producción se encuentra concentrada en un 50% en tres provincias: Madrid, Navarra y Logroño. Navarra produce el 35,37% del total y Logroño el 34,36%. La producción de Madrid es del 12,77% y lo más característico es su consumo en fresco en la capital.

Las producciones navarras y logroñesas tienen salida en fresco, por lo general, en los mercados vascos, catalanes y a veces en el sur de Francia de fuerza excepcional. La mayor parte de esta producción se enlata al ser el espárrago un producto muy perecedero.

En Europa hay países que también lo producen, sin embargo debido a la gran demanda interior del mercado necesitan importar.

Hasta hace poco la competencia norteamericana en los mercados europeos era muy grande para España. Desde hace algunos años España ha ido arrebatando a Estados Unidos estos mercados europeos al poder competir satisfactoriamente no ya en los precios sino en las calidades.

Ultimamente ha surgido otro nuevo competidor para nuestras exportaciones. Éste es la China nacionalista. Dadas sus favorables condiciones climatológicas puede obtener incluso dos cosechas y pueden hundir los precios del mercado internacional; pues al necesitar el espárrago mucho empleo de mano de obra para su recolección y transformación China juega con un factor importante a su favor y si a estos dos factores (producción y mano de obra) añadimos la estrecha colaboración (a la hora de la transformación industrial) con los japoneses nos damos cuenta de la peligrosidad que puede suponer la invasión en mercados.

Moyenne
1959-1963

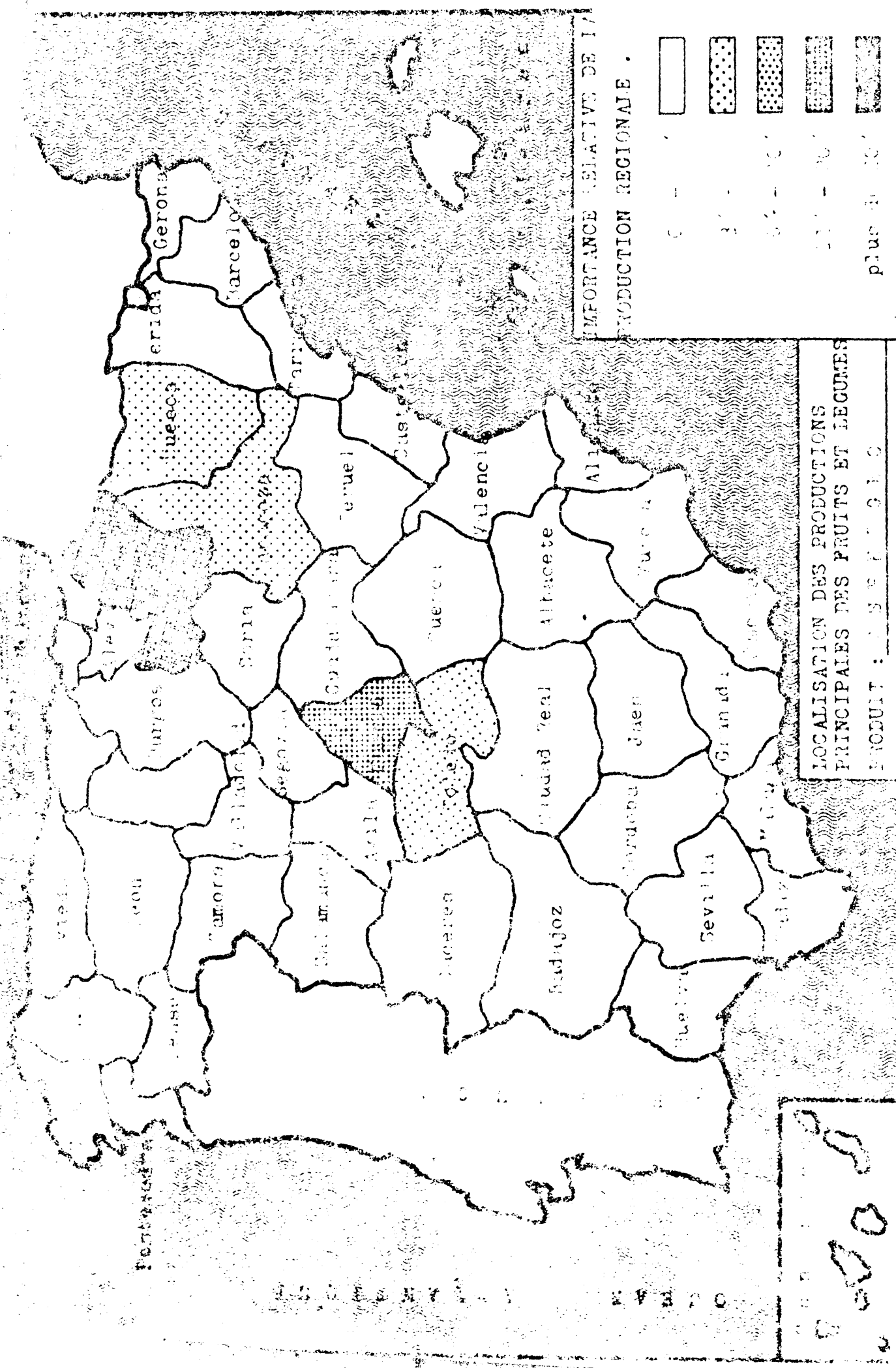
%

Moyenne
1959-1963

%

Alava	-	-	Madrid	2'133	12,77
Albacete	189	1,13	Malaga	-	-
Alicante	14	0,08	Murcia	-	-
Almeria	-	-	Navarra	5'903	35,35
Avila	102	0,61	Orense	-	-
Badajoz	-	-	Oviedo	-	-
Baleares	82	0,49	Palencia	-	-
Barcelona	48	0,29	Pontevedra	-	-
Burgos	-	-	Salamanca	-	-
Caceres	-	-	Sta Cruz Tenerife	-	-
Cadiz	-	-	Santander	-	-
Castellon	-	-	Segovia	-	-
Ciudad Real	-	-	Sevilla	-	-
Cordoba	-	-	Seria	-	-
Coruna	-	-	Tarragona	35	0,21
Cuenca	262	1,57	Teruel	-	-
Gerona	-	-	Toledo	612	3,66
Granada	-	-	Valencia	-	-
Guadalajara	57	0,34	Valladolid	144	0,86
Guipuzcoa	7	0,04	Vizcaya	29	0,17
Huelva	-	-	Zamora	34	0,20
Huesca	832	4,98	Zaragoza	440	2,63
Jaen	-	-			
Las Palmas	-	-			
Leon	-	-			
Lerida	-	-			
Logrono	5'737	34,36			
Lugo	14	0,08			
			Total	16'696	100,00

358



GUISANTES

La producción total de guisantes da una media de veintiseis mil novecientas diez toneladas. Barcelona es la primera provincia productora con una aportación del 14,75%, tras ella viene toda la zona mediterránea española.

La comercialización del guisante en lo que a las exportaciones se refiere, se suele realizar mediante conservas normales o mediante congelación.

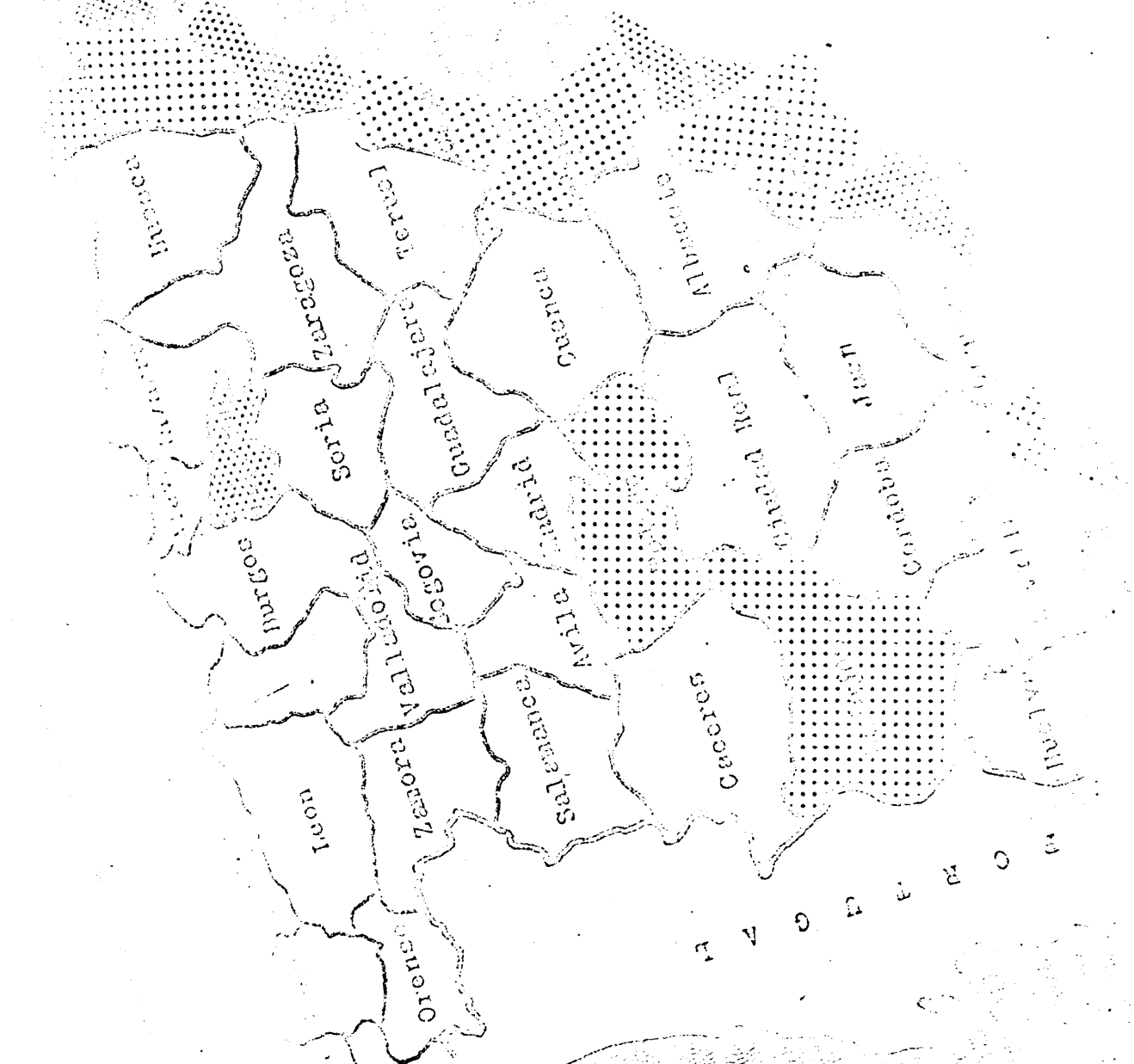
Las conservas de guisantes son posiblemente las de mayor volumen en todo el mundo. La congelación de guisantes se hace de la siguiente forma: se escogen guisantes de grano rugoso, se preparan y procurando que tengan un gran contenido de almidón a fin de evitar que las células asistan a la congelación sin romperse, se meten en las salas congeladoras.

La exportación total es muy pequeña: mil doscientas noventa y nueve toneladas. Además de ser pequeña Francia la absorbe casi por completo, importando mil ciento cincuenta y ocho toneladas de media.

(en tonnes) .

	Moyenne 1959-1963	%	Moyenne 1959-1963	%
Alava	-	-	Madrid	212
Albacete	105	0,39	Salamanca	1'217
Alicante	2'216	8,23	Sevilla	861
Almeria	2'400	8,92	Navarra	176
Avila	168	0,62	Ourense	-
Badajoz	1'108	4,12	Oviedo	638
Baleares	902	3,35	Palencia	101
Barcelona	3'970	14,75	Pontevedra	-
Burgos	50	0,33	Salamanca	26
Caceres	154	0,57	San Cruz Tenerife	80
Cadiz	80	0,30	Cantabria	229
Castellon	1'246	4,63	Segovia	53
Ciudad Real	37	0,14	Sevilla	147
Corioja	62	0,23	Soria	-
Coruna	-	-	Tarazona	2'334
Cuenca	103	0,38	Teruel	9
Gerona	751	2,79	Toledo	863
Granada	59	0,22	Valencia	825
Guadalajara	32	0,12	Valladolid	168
Guipuzcoa	271	1,01	Vizcaya	337
Huelva	521	1,93	Zaragoza	18
Huesca	56	0,21	Zaragoza	317
Jaen	-	-		
Las Palmas	29	0,11	Total	26'910
Leon	209	0,77		100,00
Lerida	1'143	4,25		
Logrono	2'410	8,95		
Lugo	170	0,63		

361



en Tonnes .

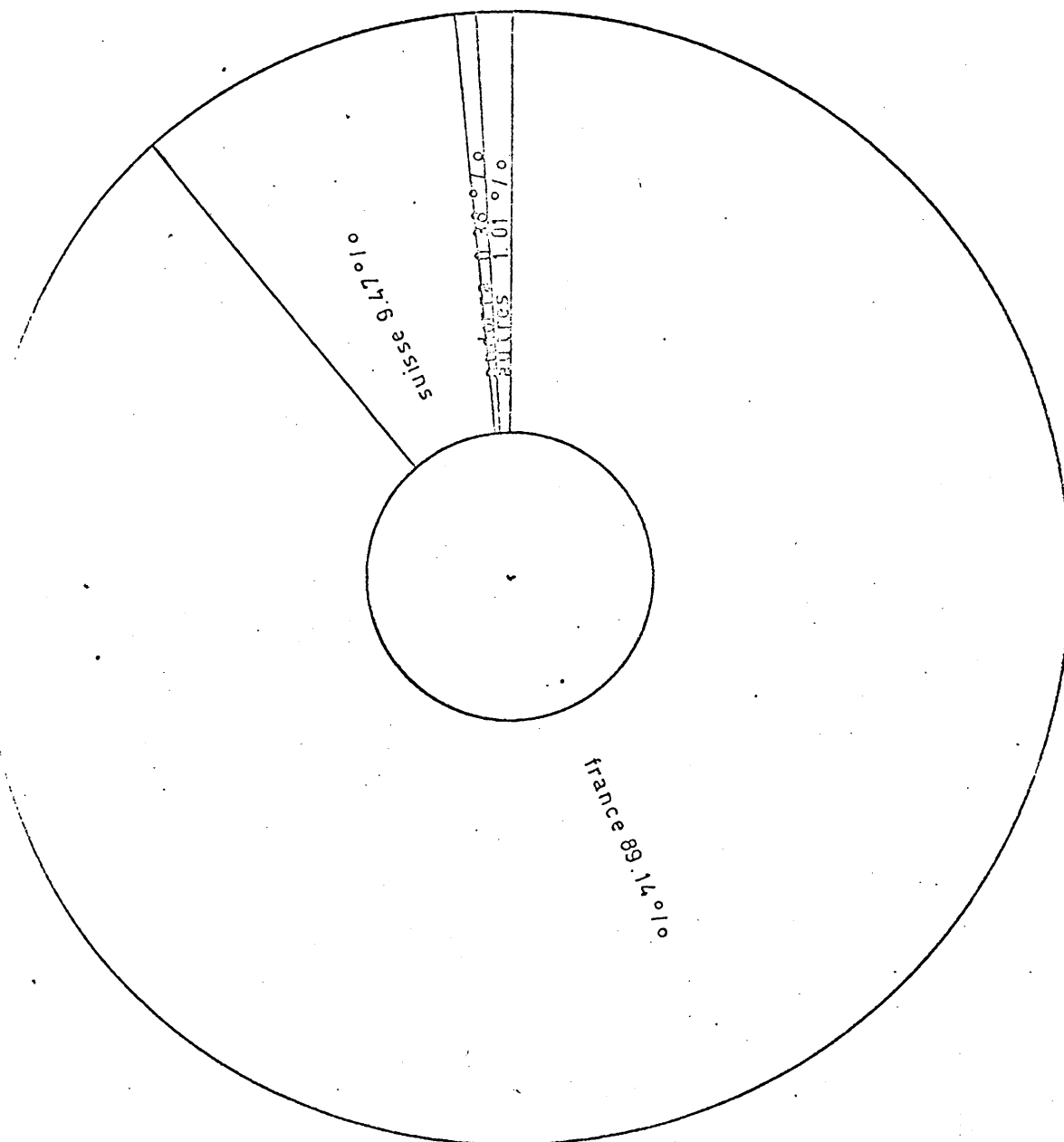
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Andorre	3	4	6	7	5	0,38
France	581	599	1'507	1'947	1'158	89,14
Suisse	54	139	113	186	123	9,47
Belgique	-	-	1	1	-	-
Total	666	752	1'636	2'142	1'299	100,00

363

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

364

PRODUIT : POIS EXPORTATION TOTALE : 1.200.000



J U D I A S

Las Judías verdes tienen una producción bastante homogénea y repartida por bastantes provincias españolas. Barcelona produce el 16,11% de la producción total.

La exportación media es de siete mil ciento noventa y nueve toneladas. De éstas el 98% se venden en Europa.

Francia importa el 88,38% del total de nuestras exportaciones.

Al igual que el guisante las judías suelen exportarse más transformadas que en fresco; aunque las conservas de judías no tienen tanta importancia como la de guisantes.

Además de su exportación en conserva normal las judías se exportan - también deshidratadas utilizándose como condimento.

En la congelación de las judías se suelen elegir variedades distintas tiernas y sin hilos. El proceso de preparación de estos congelados es bastante complejo y exige unas instalaciones adecuadas y una técnica muy depurada. El éxito de la congelación depende de factores sumamente complejos entre los que destaca en lugar muy preeminente la existencia de una red de supermercados o tiendas con instalaciones frigoríficas suficientes.

En cuanto a las posibilidades de la congelación a la hora de exportar a Estados Unidos, ésta hortaliza o cualquier otra, son enormes debido a - la existencia de los barcos frigoríficos y muy modernamente de los contai-
ners.

(en tonnes)

	Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%
Alava	339	0,34	Madrid	5'016	5,05
Albacete	1'116	1,12	Malaga	4'728	4,76
Alicante	-	-	Murcia	1'229	1,24
Almeria	4'184	4,22	Navarra	1'180	1,19
Avila	3'168	3,19	Orense	-	-
Badajoz	1'720	1,73	Oviedo	1'666	1,68
Baleares	1'257	1,27	Palencia	722	0,73
Barcelona	15'986	16,11	Pontevedra	-	-
Burgos	1'310	1,32	Salamanca	680	0,68
Caceres	9'892	9,97	San Cruz Tenerife	280	0,28
Cadiz	1'284	1,29	Santander	1'555	1,56
Castellon	1'714	1,73	Segovia	456	0,46
Ciudad Real	497	0,50	Sevilla	592	0,59
Cordoba	951	0,96	Soria	720	0,72
Coruna	1'750	1,76	Tarragona	3'047	3,07
Cuenca	1'007	1,01	Teruel	210	0,21
Gerona	4'162	4,19	Toledo	1'201	1,21
Granada	595	0,60	Valencia	1'830	1,84
Guadalajara	504	0,51	Valladolid	565	0,57
Guipuzcoa	260	0,27	Vizcaya	3'076	3,10
Huelva	222	0,22	Zamora	1'351	1,36
Huesca	1'502	1,51	Zaragoza	845	0,85
Jaen	394	0,40			
Las Palmas	7'449	7,50	Total	99'205	100,00
Leon	889	0,90			
Lerida	347	0,35			
Logrono	2'996	3,02			
Lugo	1'554	1,56			

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	275	250	175	720	357	4,95
Andorre	26	29	39	64	40	0,55
Autriche	72	27	7	31	34	0,47
France	3'115	3'575	7'906	8'553	5'787	80,38
Italie	-	-	-	18	5	0,07
Pays-Bas	-	-	8	27	9	0,12
Cde Bretagne	10	17	46	144	54	0,75
Suisse	45	146	146	522	215	2,93
Belgique	925	754	482	615	694	9,64
Total	4'474	4'810	8'815	10'696	7'199	100,00

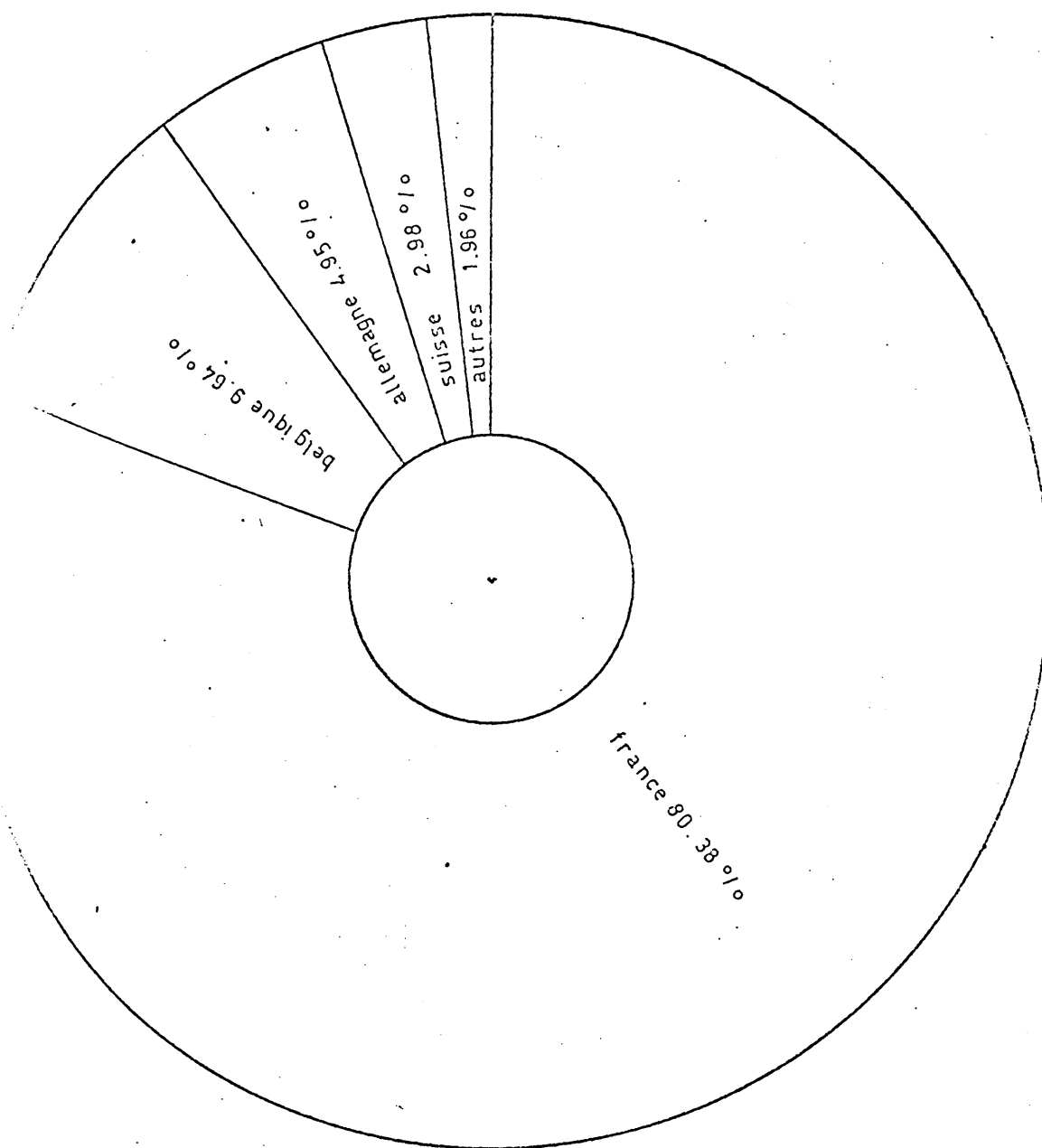
368

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

369

OBJET : MARICOTS

EXPORTATION TOTALE : 7'199 T.



LECHUGAS

La producción media de lechugas en España es de trescientas setenta mil noventa y dos toneladas.

Barcelona es la primera provincia productora con sesenta y nueve mil cuatrocientas quince toneladas, es decir el 16,75% de la producción nacional. El resto de la producción se encuentra realmente dividido ya que en zonas como Extremadura, Valencia o Murcia oscilan entre un 5 y un 7%.

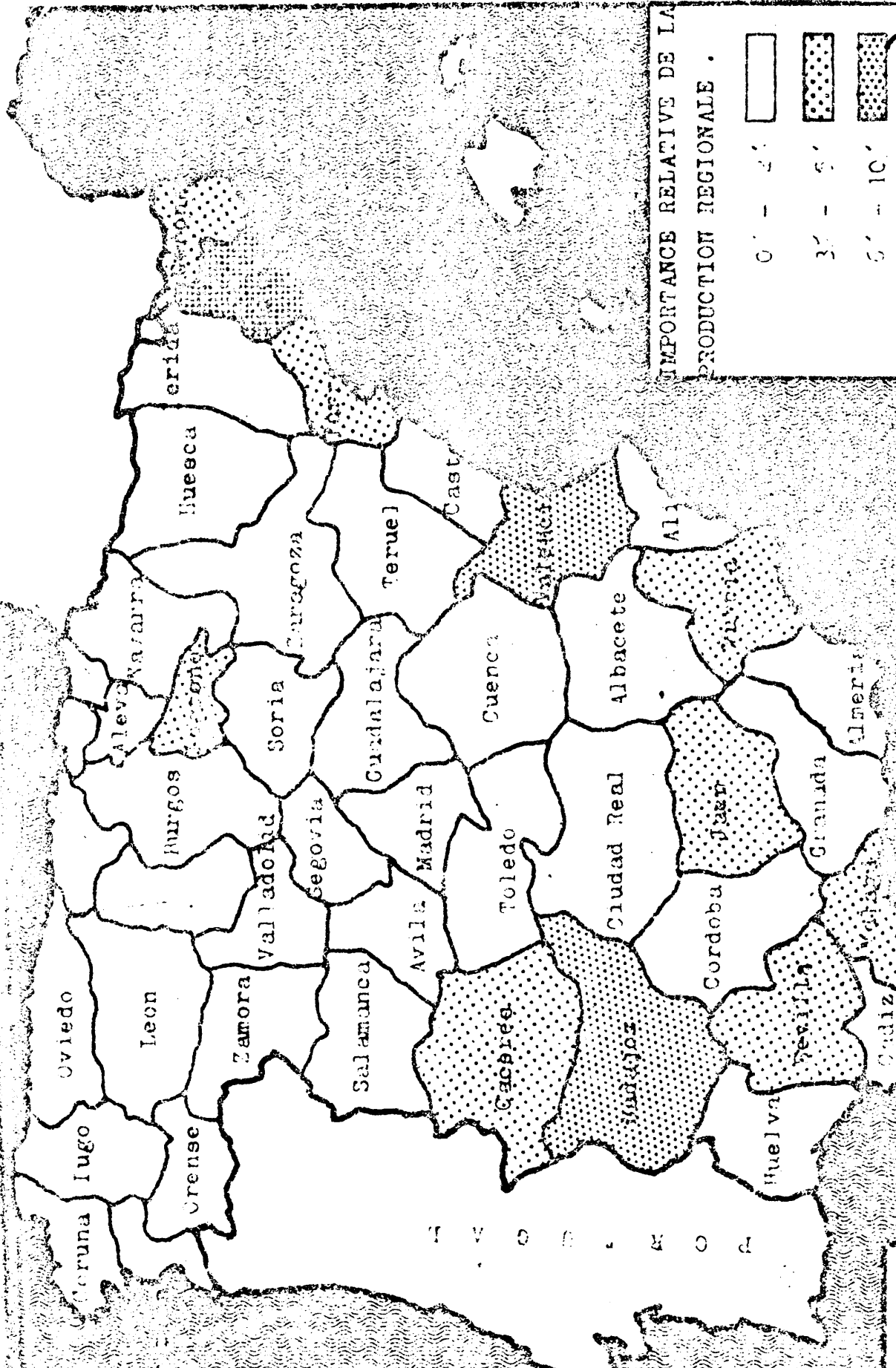
La exportación media total es de dieciseis mil trescientas cuarenta y tres toneladas anuales.

Esta exportación se centraliza en Europa en un 96,45%. Dentro de Europa hemos de destacar las importaciones alemanas con un 49,62%, las suizas con un 23,49% y las francesas con un 11,89%.

(SECRET)

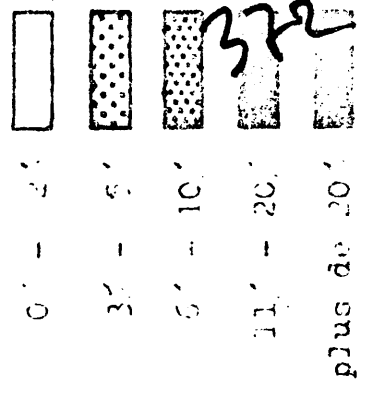
	Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%
Alava	325	0,09	Madrid	7'451	2,01
Albacete	5'153	1,39	Malaga	11'774	3,13
Alicante	3'436	0,94	Murcia	11'976	3,23
Almeria	6'452	1,74	Navarra	2'305	0,62
Avila	5'714	1,54	Orense	1'476	0,40
Badajoz	20'702	5,59	Oviedo	1'608	0,43
Baleares	1'966	0,53	Palencia	1'458	0,39
Barcelona	69'415	18,75	Pontevedra	1'236	0,33
Burgos	2'460	0,66	Salamanca	1'806	0,49
Caceres	15'353	4,15	Sta Cruz Tenerife	816	0,22
Cadix	7'318	1,93	Santander	2'093	0,56
Castellon	1'552	0,42	Segovia	1'575	0,42
Ciudad Real	5'336	1,44	Sevilla	11'936	3,24
Cordoba	7'145	1,93	Soria	1'410	0,38
Coruna	4'950	1,34	Tarragona	13'825	3,73
Cuenca	4'536	1,24	Taruel	2'000	0,54
Gerona	14'320	3,87	Teledo	9'240	2,50
Granada	1'061	0,28	Valencia	27'378	7,40
Guadalajara	1'076	0,29	Valladolid	4'440	1,20
Guipuzcoa	2'020	0,54	Vizcaya	9'190	2,48
Huelva	8'162	2,20	Zamora	2'648	0,71
Huesca	10'390	2,81	Zaragoza	2'701	0,73
Jaen	440	0,12			
Las Palmas	2'893	0,78			
Leon	8'569	2,31			
Lerida	12'728	3,44			
Logrono	8'399	2,27			
Lugo					
			Total	370'092	100,00

271



IMPORTANCE RELATIVE DE LA

PRODUCTION REGIONALE .



LOCALISATION DES PRODUCTIONS

PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES

PRODUIT : L A I T U E S

en Tonnes .

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	4'963	3'970	10'858	12'257	8'012	49,02
Andorre	114	238	132	206	172	1,05
Autriche	79	104	218	119	130	0,79
France	915	4'777	2'072	13	1'944	11'89
Italie	-	-	71	81	38	0,23
Gde Bretagne	269	115	225	316	231	1,41
Suisse	3'986	4'434	6'226	7'250	5'474	33,49
Belgique	211	118	502	509	335	2,05
Total	10'540	13'763	20'308	20'761	16'343	100,00

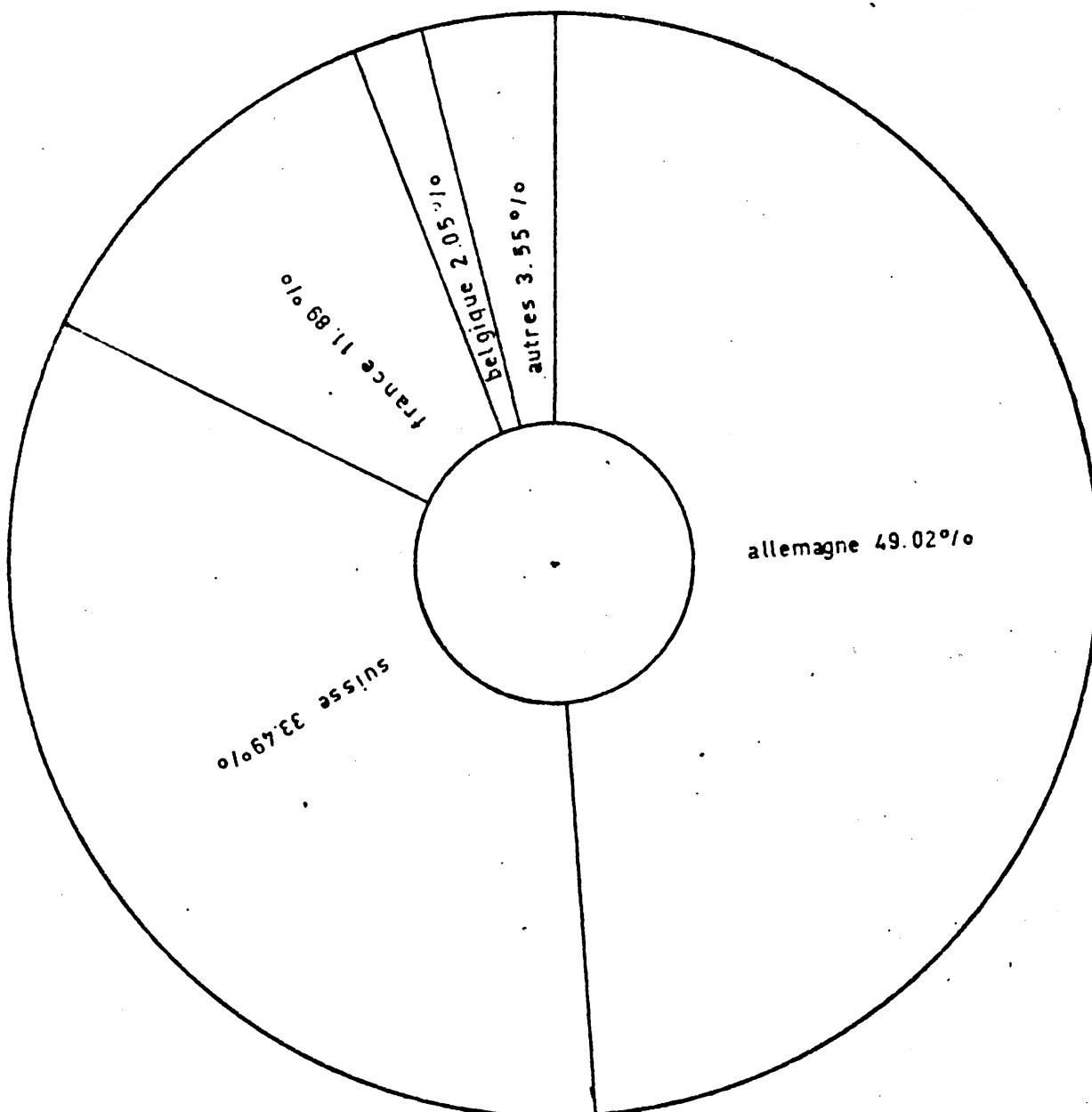
373

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

374

PRODUIT : LAITUE

EXPORTATION TOTALE : 16'343 T.



PEPINILLOS

La producción anual es de sesenta y tres mil trescientas cincuenta y cuatro toneladas.

Las provincias más importantes son Toledo, Cuenca, Ciudad Real, Albacete, Jaén, Logroño y Llerida.

Los pepinos y pepinillos pertenecientes a la familia de las cucurbitáceas pueden considerarse entre las hortalizas más apreciadas ocupando el quinto lugar de producción de hortalizas.

Su comercialización es variadísima pues va desde la congelación a la conserva.

La forma más común de comercializarlos es mediante los "encurtidos" el tipo de pepinillos clásico para encurtir es el cornichon.

Europa y los países anglosajones son nuestros principales clientes.

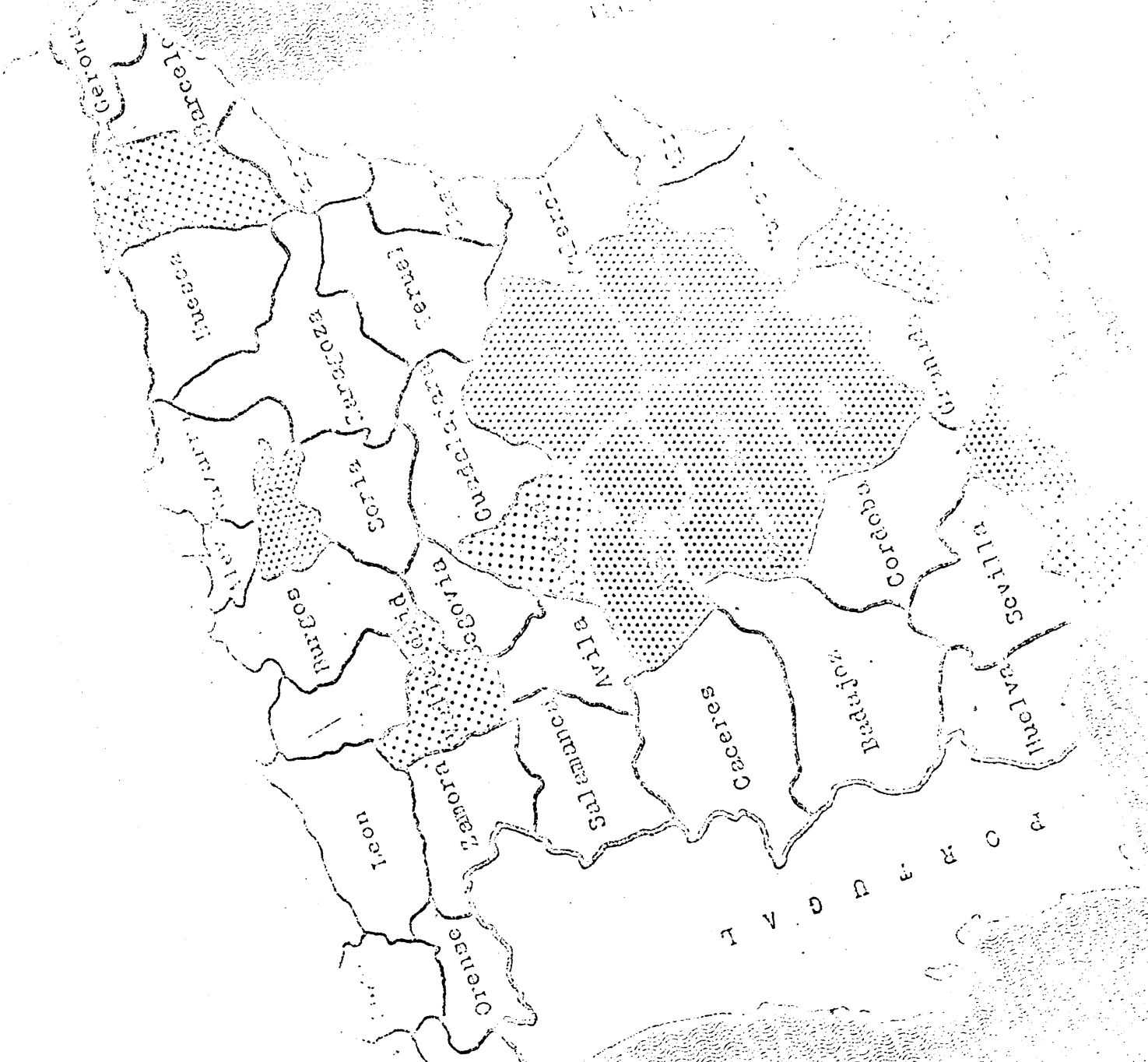
ESPAGNE : Production : CONCO BRES.

(en tonnes)

	Moyenne 1959-1963	%	Moyenne 1959-1963	%	
Alava	34	0,05	Madrid	2'856	4,51
Albacete	4'593	7,25	Malaga	4'406	6,95
Alicante	182	0,29	Murcia	564	0,89
Almeria	1'953	3,08	Navarra	282	0,44
Avila	620	0,98	Orense	-	-
Badajoz	1'072	1,69	Oviedo	-	-
Badajoz	142	0,22	Palencia	107	0,17
Barcelona	37	0,14	Pontevedra	18	0,03
Burgos	428	0,78	Salamanca	98	0,15
Caceres	1'106	1,75	Sta Cruz Tenerife	194	0,30
Cadiz	1'852	2,42	Santander	-	-
Castellon	72	0,11	Sevilla	587	0,92
Ciudad Real	4'308	6,80	Soria	1'434	2,34
Cordoba	684	1,05	Tarragona	108	0,17
Cocuna	140	0,22	Teruel	267	0,42
Cuenca	6'145	9,70	Toledo	600	0,95
Gerona	110	0,17	Valencia	6'394	10,09
Granada	770	1,21	Valladolid	197	0,31
Guadalajara	495	0,78	Vizcaya	1'879	2,96
Guipuzcoa	-	-	Zamora	206	0,32
Huelva	1'335	2,11	Zaragoza	127	0,20
Huesca	954	1,50		392	0,62
Jaen	5'678	8,96			
Ias Palmas	2'294	3,62	Total	63'354	100,00
Ileon	-	-			
Isrifa	1'610	2,54			
Logrono	5'852	9,23			
Lugo	-	-			

376

1. 1000000
 2. 500000
 3. 250000
 4. 125000
 5. 62500
 6. 31250
 7. 15625
 8. 7812
 9. 3906
 10. 1953
 11. 976
 12. 488
 13. 244
 14. 122
 15. 61
 16. 30
 17. 15
 18. 7
 19. 3
 20. 1



PIMIENTOS

La producción media anual es de 356.389 toneladas. Su reparto es mas homogéneo. Las provincias de Navarra y Barcelona son las principales centros productores con una aportación del 12,03% y 8,77%.

Aunque con menos producción son muy importantes las aportaciones de las provincias de Valencia, Murcia y Alicante debido a la obtención de cosechas tempranas. En los nuevos regadíos de la vega del Segura va siendo uno de los cultivos preferidos. También en Alicante, y principalmente en Elche, se inclinan por el pimiento debido en parte a su resistencia al riego con aguas salitrosas.

El fruto se dedica casi totalmente una vez seco a la molienda para la obtención del pimentón, operación que es base de una importante industria y su producto objeto de una activa exportación.

Nuestra exportación total media es de 1.819 toneladas anuales. Francia absorbe el 61,68% de esta exportación e Inglaterra el 19,73%.

Tradicionalmente Estados Unidos había sido el primer país importador pero en los últimos años ese mercado ha quedado muy olvidado por los exportadores españoles.

Debido a la indiscutible supremacía de la calidad española existen grandes posibilidades de futuro pese a la competencia creciente de Hungría Portugal y Chile.

Province	Population	Area	Capital
Alava	516	0,14	Vitoria
Albacete	8,292	2,32	Albacete
Alicante	10,757	3,02	Alicante
Almeria	16,260	4,57	Almeria
Avila	2,070	0,58	Avila
Badajoz	11,996	3,36	Badajoz
Baleares	8,520	2,39	Palma de Maiorca
Barcelona	31,260	8,77	Barcelona
Burgos	960	0,27	Burgos
Caceres	6,350	1,78	Caceres
Cadix	6,192	1,72	Cadix
Castellon	12,698	3,56	Castellon
Ciudad Real	9,101	2,55	Ciudad Real
Cordoba	5,838	1,64	Cordoba
Coruna	3,200	0,89	Coruna
Cuenca	4,322	1,21	Cuenca
Gerona	4,116	1,15	Gerona
Granada	9,012	2,53	Granada
Guadalajara	2,214	0,62	Guadalajara
Guipuzcoa	625	0,23	San Sebastian
Huelva	1,567	0,44	Huelva
Huesca	3,570	1,00	Huesca
Jaca	11,330	3,18	Jaca
Las Palmas	544	0,15	Las Palmas
León	2,500	0,70	León
Lugo	12,843	3,60	Lugo
Madrid	16,151	4,53	Madrid
Málaga	974	0,27	Málaga
Marbella			
Murcia			
Navarra			
Orense			
Oviedo			
Palencia			
Pontevedra			
Salamanca			
San Cruz Tenerife			
Santander			
Segovia			
Sevilla			
Soria			
Tarragona			
Teruel			
Toledo			
Valencia			
Valladolid			
Vizcaya			
Zaragoza			
Total	356,369	100,00	

en millions

	1962	1963	1964	1965	Moynnes	%
Allomagne	83	35	142	138	99	5,44
Andorre	14	22	44	28	27	1,48
France	414	692	2'249	1'135	1'122	61,68
Côte Bretagne	283	312	425	415	359	19,73
Suisse	16	43	75	25	40	2,20
Belgique	27	53	53	16	37	2,03
Danemark	29	35	63	47	43	2,36
Finlande	4	4	9	9	6	0,33
Italie	-	6	-	1	2	0,11
Norvège	5	16	8	9	10	0,54
Pays-Bas	1	9	21	4	9	0,49
Suède	27	69	72	54	55	3,02
Total	905	1'322	3'165	1'805	1'819	100,00

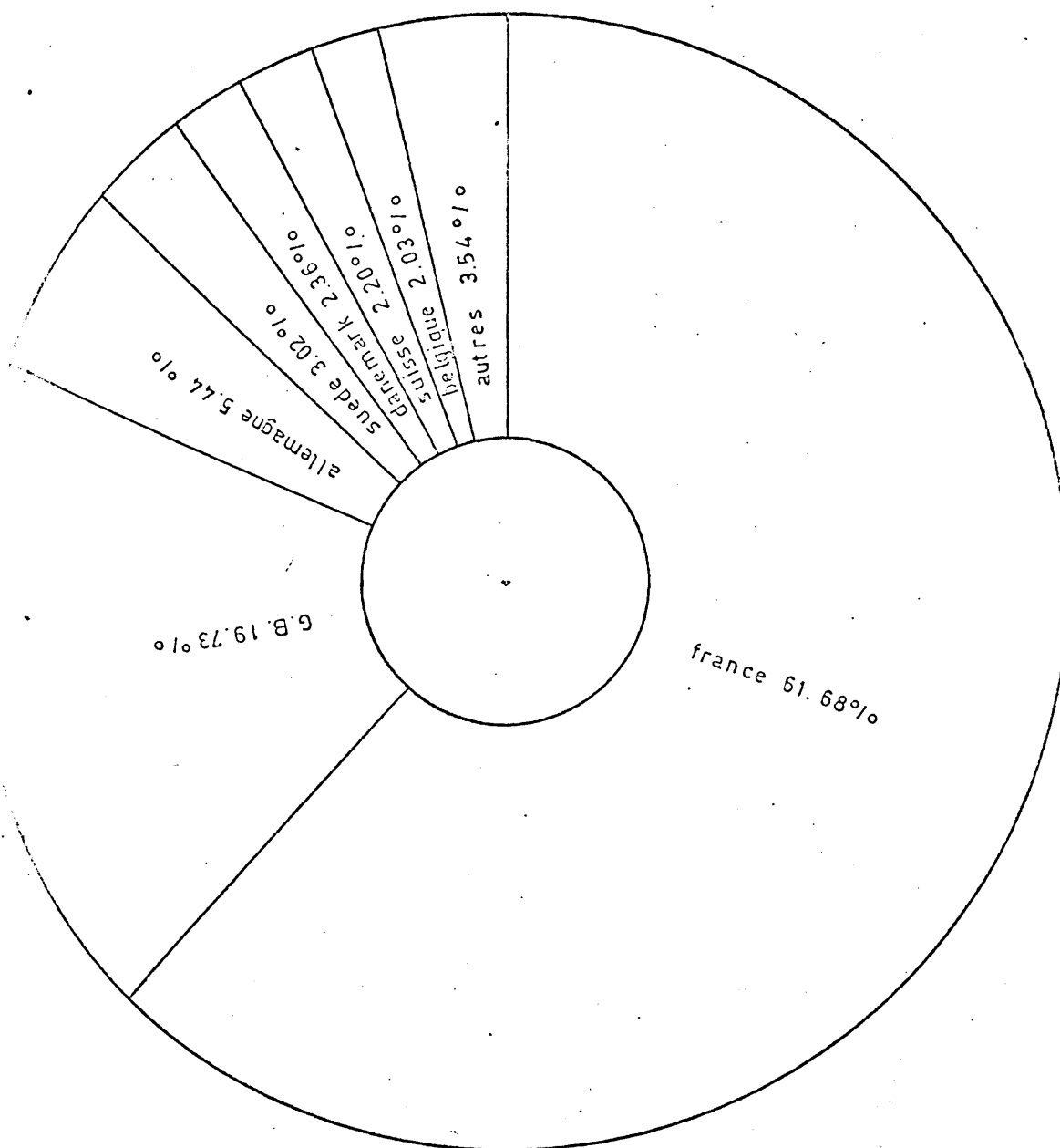
381

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

382

UNIT : POUNDRES

EXPORTATION TOTALE : 1'819'000



TOMATES

Es un cultivo de verano, sin embargo la situación geográfica y las condiciones climatológicas de Canarias y del levante español nos permiten obtener cosechas en pleno invierno y otras con carácter de tempranas o tardías, con lo que podemos incidir muy favorablemente en los momentos en los momentos en que no existe casi competencia.

La producción media anual española es de 1.203.347 toneladas.

Las principales provincias productoras son: Las Palmas con el 10,7% - Alicante, Murcia y Valencia.

El tomate es otra de las hortalizas cuya industrialización tiene un volumen considerable. Existen tres clases de conserva de tomate: partido, pelado y puré.

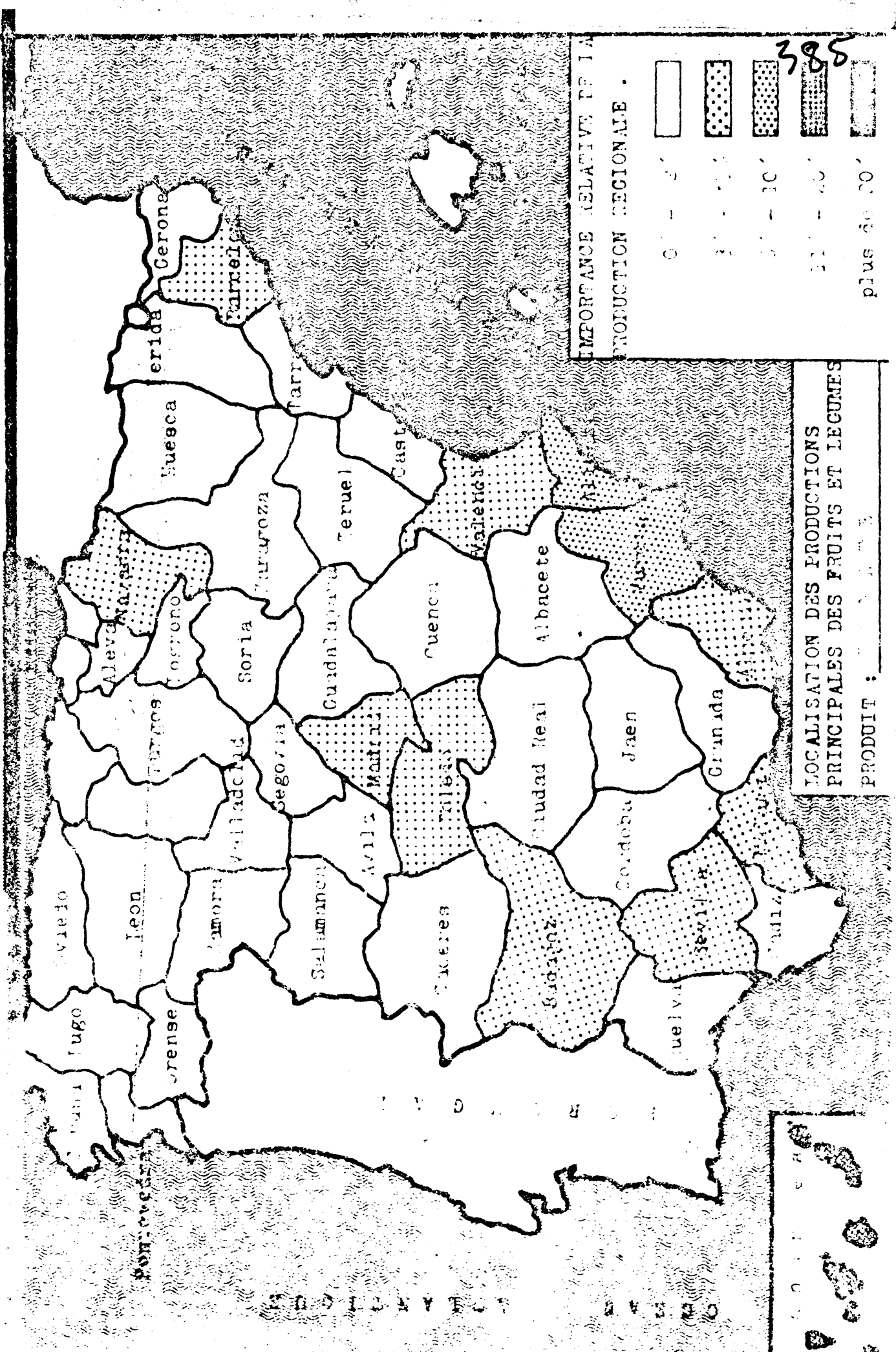
Para la deshidratación del tomate se prefiere en la variedad San Marzano.

La exportación media anual es de 268.648 toneladas. Esta exportación se hace de múltiples maneras: en fresco, en zumos y conservados.

Inglaterra consume el 52,82% de nuestra exportación actual.

Moyenne 1959-1963		%	Moyenne 1959-1963		¥
Alava	845	0,07	Madrid	48'245	4,01
Albacete	20'098	1,67	Malaga	35'774	2,97
Alicante	107'741	8,95	Marcia	95'612	7,94
Almeria	52'953	4,40	Navarra	31'260	2,60
Avila	6'190	0,51	Orense	934	0,08
Badajoz	34'501	2,87	Oviedo	1'680	0,14
Baleares	12'953	1,07	Palencia	1'974	0,16
Barcelona	55'708	4,63	Pontevedra	5'982	0,49
Burgos	1'419	0,12	Salamanca	3'152	0,26
Caceres	21'206	1,76	Sta Cruz Tenerife	60'260	5,01
Cadiz	10'264	0,85	Santander	1'748	0,14
Castellon	17'256	1,43	Segovia	3'648	0,30
Ciudad Real	16'534	1,37	Sevilla	49'328	4,10
Cordoba	13'238	1,10	Seria	848	0,07
Coruna	3'300	0,27	Tarragona	17'798	1,48
Cuenca	9'585	0,79	Teruel	7'030	0,58
Gerona	14'079	1,17	Tolado	37'944	3,15
Granada	13'166	1,09	Valencia	65'111	5,41
Guadalajara	7'504	0,62	Valladolid	8'202	0,68
Guipuzcoa	2'851	0,23	Vizcaya	5'020	0,42
Huelva	15'838	1,31	Zamora	4'496	0,37
Huesca	13'998	1,16	Zaragoza	25'427	2,11
Jaen	26'364	2,19			
Las Palmas	170'000	14,13			
Leon	3'477	0,29	Total	1'203'347	100,00
Lerida	10'149	0,84			
Logrone	29'517	2,45			
Lugo	1'127	0,09			

384



Galicia, Asturias, Cantabria, País Vasco, Navarra, La Rioja, Aragón, Cataluña, Valencia, Murcia, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura, Andalucía, Canarias, Baleares, Ceuta, Melilla.

EXPORTATIONS MONTAGNOLLES - T O M A T E S

en Tonnes

Moyennes

	1962	1963	1964	1965	
Bel.-Luxemb.	3'222	7'466	4'099	2'763	4'387 2,10
France	16'812	35'894	29'043	37'610	29'839 14,30
Angleterre	21'293	28'343	24'725	25'491	24'963 11,96
Italie	4'743	3'427	4'404	4'372	4'236 2,03
Pays-Bas	9'597	11'541	19'286	22'942	15'841 7,59
Cto Bretagne	114'697	102'591	114'919	108'673	110'220 52,82
Danemark	2'830	2'675			
Norvège	2'30				
Suède	4'885	5'155	5'113	7'614	5'692 2,73
Suisse	2'237	4'873	6'507	8'050	5'417 2,59
Irlande	1'552	988	1'087	1'275	1'225 0,59
Andorre	256	298	290	732	269 0,13
Finlande	748	469	367	507	523 0,25
Gibraltar	116	242	123	288	192 0,09

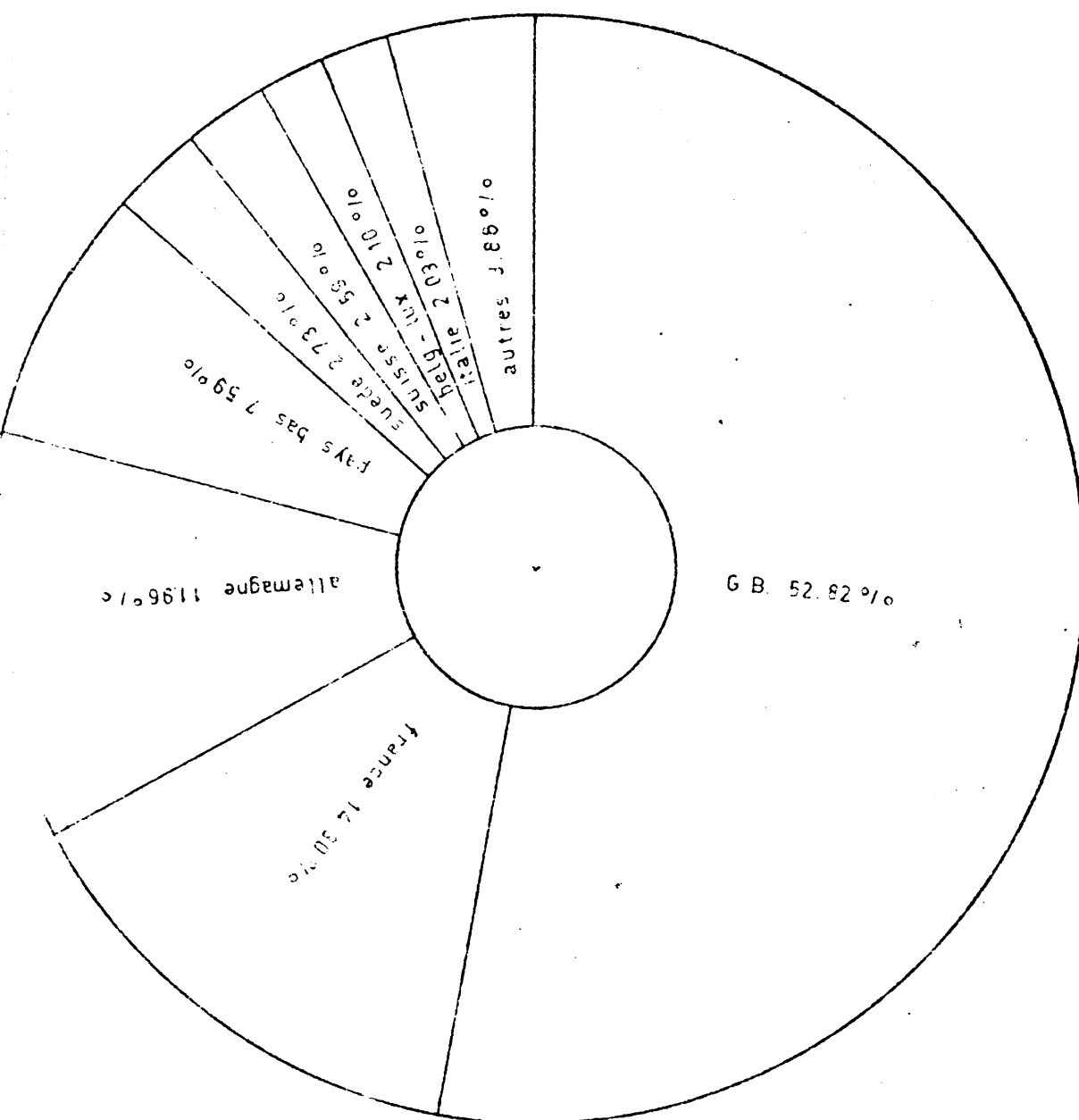
Total 185'740 206'445 217'256 225'153 208'648 100,00

TICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
 ORTATIONS ESPAGNOLES .

387

ODUIT : TOMATE

EXPORTATION TOTALE : 200'648 T.



388

F R U T A L E S

	1959	1960	1961	1962	%	Evolution
Boires	3'237	4'875	7'742	8'353	2'622	+
Verres	2'134	2'260	2'411	2'479	2'002	+
Oranges	33'929	35'261	36'462	40'416	42'594	+
Pandurines	4'111	4'815	5'179	6'173	7'180	+
Clitons	2'265	2'902	3'014	3'104	3'198	+
Fruits	2'860	2'727	2'704	2'724	2'771	+
Abricots	2'660	2'986	3'063	3'129	3'237	+
Pêches	4'242	4'805	6'019	6'190	7'115	+
Pommes	7'911	8'019	8'540	8'544	8'744	+

Source : Annuaire Estadístico España 1964, Madrid.

ALBARICORQUES

La producción media anual es de 105.394 Tn. centralizándose principalmente en las provincias de Murcia y Valencia. Murcia produce el 51,80 % y Valencia el 17,93 %. Posteriormente citaremos las producciones de Navarra, Zaragoza, Jaén, Albacete que no llegan al 5 %.

La exportación media anual es de 19.115 Tn. Se centra al igual que los otros frutos frescos en Europa, pero está bastante repartida entre Alemania, Italia, Suiza e Inglaterra.

Moyenne
1959-1963

%

Alava	-	-
Albacete	3'012	2,86
Alicante	2'180	2,07
Almeria	476	0,45
Avila	100	0,09
Badajoz	124	0,12
Baleares	4'964	4,71
Barcelona	579	0,55
Burgos	26	0,02
Caceres	26	0,02
Caliz	353	0,33
Castellon	1'605	1,52
Ciudad Real	314	0,30
Cordoba	154	0,14
Coruna	98	0,09
Cuenca	9	-
Gerona	34	0,03
Granada	901	0,85
Guadalajara	69	0,06
Guipuzcoa	40	0,04
Huelva	29	0,03
Huesca	2'159	2,05
Jaen	4'090	3,87
Las Palmas	108	0,10
Leon	29	0,03
Lerida	248	0,23
Logrono	1'015	0,96
Lugo	103	0,10

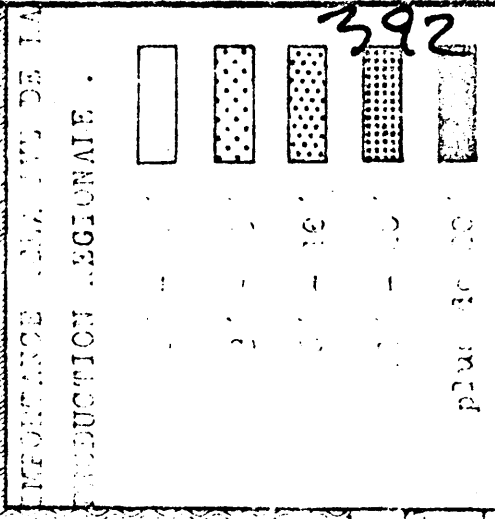
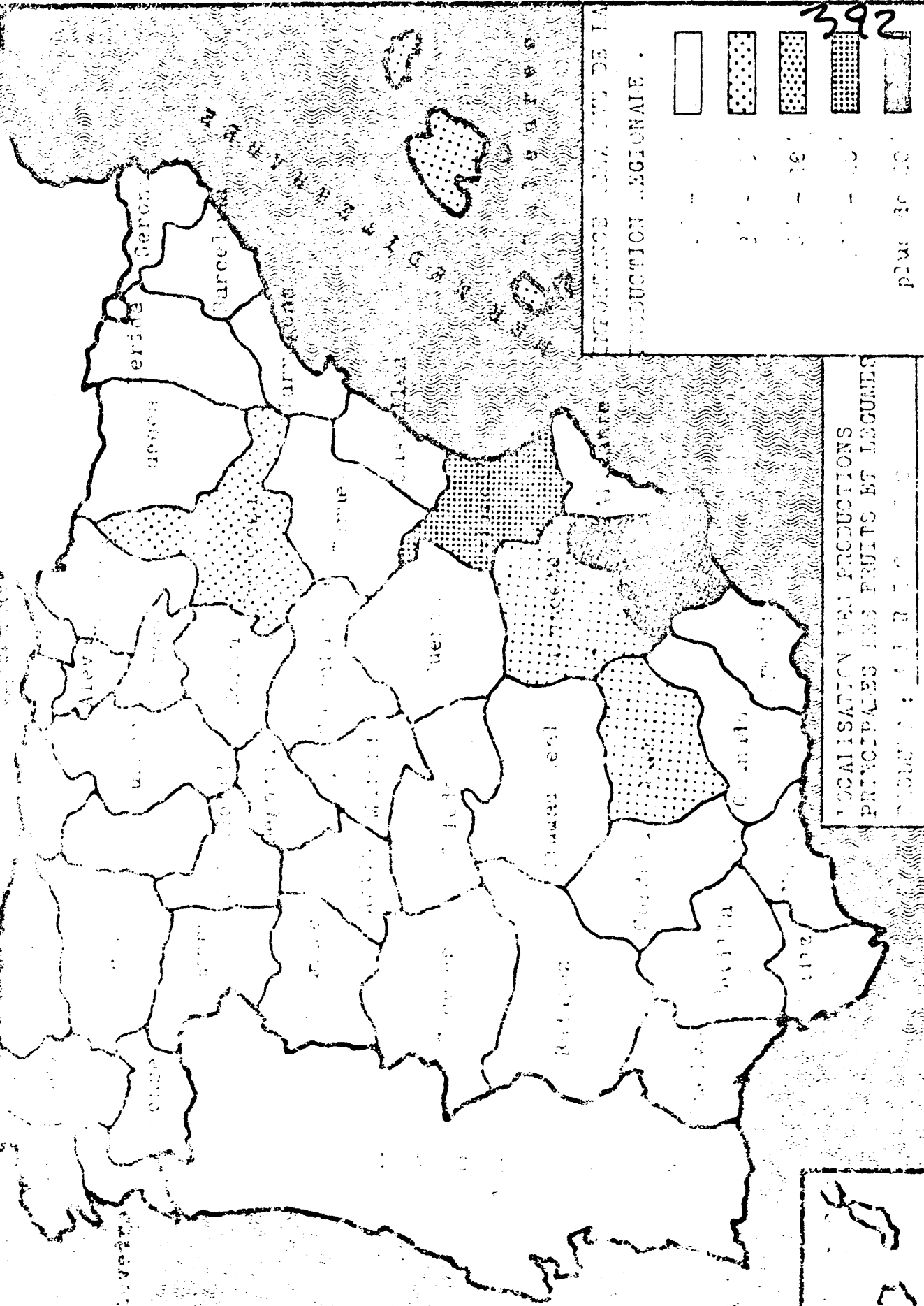
Moyenne
1959-1963

%

Madrid	297	0,28
Malaga	1'245	1,18
Murcia	54'645	51,85
Navarra	909	0,86
Orense	-	-
Oviedo	39	0,04
Palencia	1	-
Pontevedra	318	0,30
Salamanca	9	-
Sta Cruz Tenerife	115	0,11
Santander	57	0,05
Segovia	3	-
Sevilla	358	0,34
Soria	2	-
Tarragona	1'247	1,18
Teruel	476	0,45
Toledo	460	0,43
Valencia	18'898	17,93
Valladolid	147	0,14
Vizcaya	-	-
Zamora	96	0,09
Zaragoza	3'244	3,08
Total	105'394	100,00

391

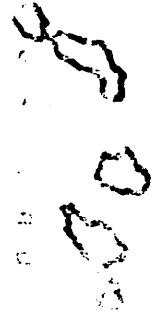
FORN. VERT.



LOCALISATION DES PRODUCTIONS PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES

ÉCHELLE : 1:100 000

392



en Tonnes .

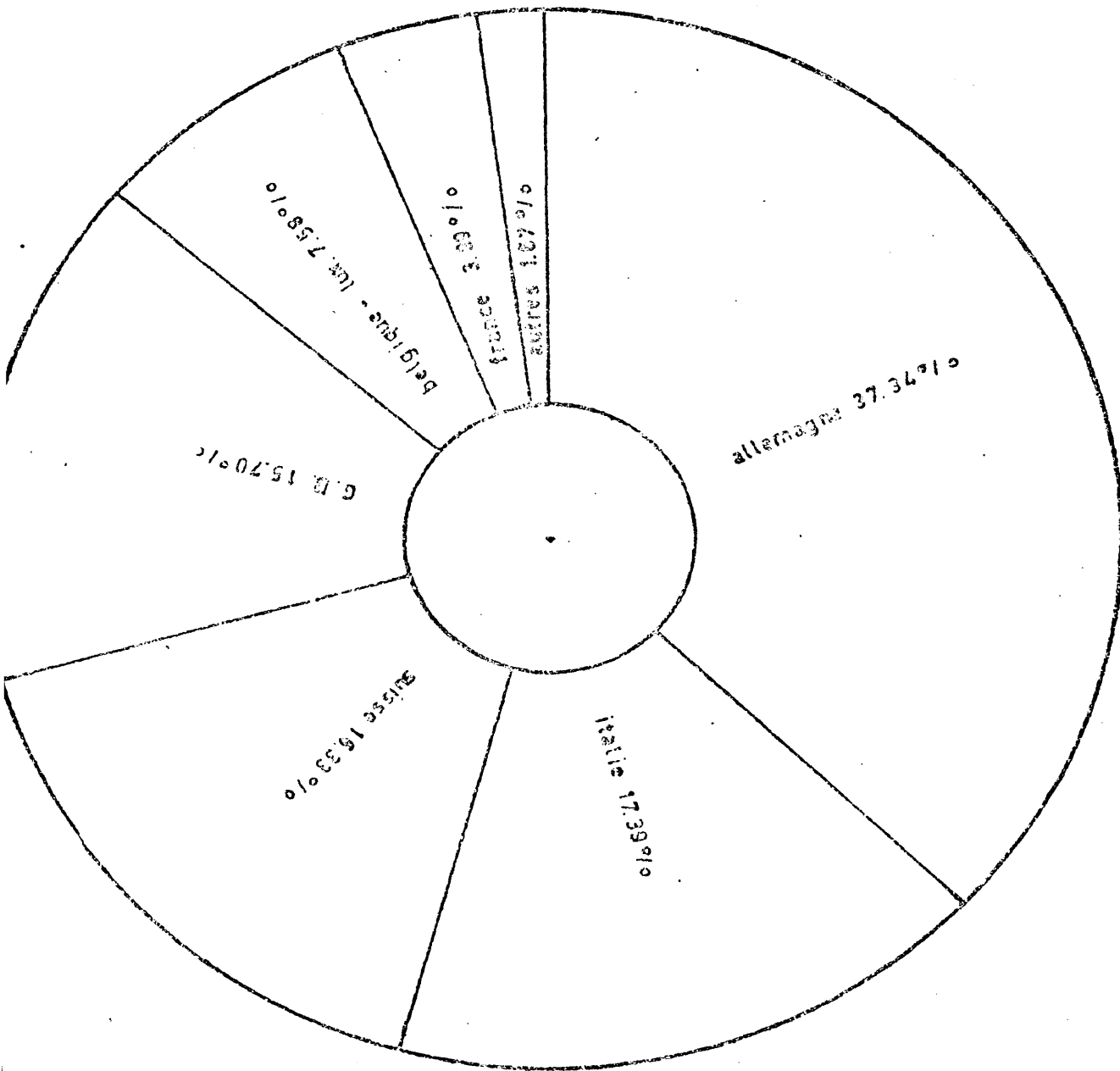
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	6'743	6'267	6'153	9'389	7'138	37,34
Andorre	8	6	14	45	19	0,10
Autriche	184	165	214	365	232	1,21
Danemark	14	20	7	17	15	0,08
Finlande	-	-	-	7	2	-
France	-	211	2'733	113	764	3,99
Italie	1'969	3'483	3'571	4'277	3'325	17,39
Pays-Bas	33	74	40	9	39	0,20
Cde Bretagne	2'697	3'293	2'770	3'247	3'002	15,70
Suisse	3'002	2'783	2'961	3'739	3'121	16,33
Belgique	1'289	1'848	1'153	1'512	1'450	7,58
Total	15'963	18'149	19'625	22'723	19'115	100,00

393

394

PRODUIT : ABRICOTS

EXPORTATION TOTALE : 19'115 T.



395

CIRUELAS

La producción media anual es de 59.911 Tn. Se encuentra muy repartida a lo largo de la Península, no existiendo ninguna zona que — aporte más del 5 ó 7 %.

Las principales regiones son: Murcia, Jaén y Sevilla en Sur, la región Gallega, Asturias, Santander y León; Burgos, Logroño, Navarra y Huesca; Barcelona y Valencia.

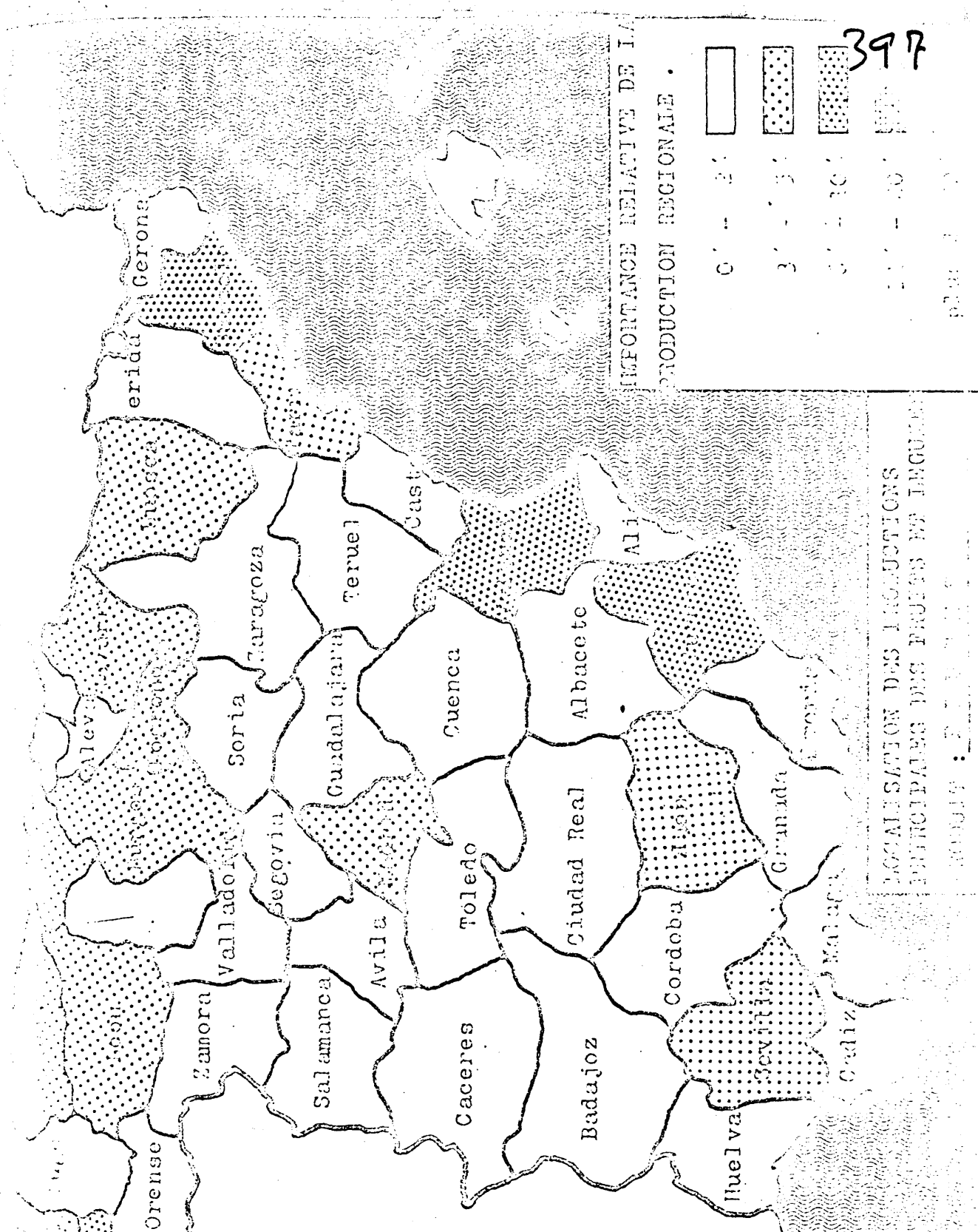
La exportación media anual es de 5.174 Tn. De ellas Inglaterra absorbe el 51,80 %.

La exportación de este producto se suele hacer muy a menudo transformada no sólo por su carácter perecedero sino por su especial utilización para mermeladas y compotas.

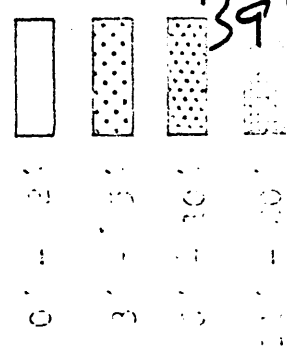
City	Population	Area	Population per Area
Alcala	313	0,50	1,654
Albacete	691	1,20	892
Alicante	290	0,54	3,490
Almeria	249	0,46	1,450
Alvira	257	0,47	262
Badajoz	254	0,47	1,246
Baleares	379	0,70	20
Burgolona	5,000	9,27	1,606
Burjass	2,640	4,90	177
Caceres	724	1,34	304
Calatayud	889	1,65	1,784
Castellon	946	1,75	135
Ciudad Real	592	1,10	1,247
Cordoba	946	1,75	242
Coruna	2,517	4,67	2,105
Guonay	66	0,16	244
Corona	294	0,54	397
Granada	895	1,66	4,663
Guadaluajara	475	0,80	865
Guipuzcoa	253	0,46	1,230
Huelva	346	0,64	167
Levante	1,648	3,05	1,307
Jaen	1,633	3,04	1,307
Las Palmas	162	0,30	100,00
Leon	1,926	3,57	53,911
Lerida	979	1,61	100,00
Lugo, Lono	2,234	4,25	100,00
Lugo	696	1,20	100,00

Genet

P O R T U G A L



IMPORTANCE RELATIVE DE LA PRODUCTION REGIONALE .



397

LOCALISATION DES PRODUCTIONS PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	631	901	868	968	842	16,27
Autriche	12	30	14	49	26	0,50
Danemark	-	102	140	118	90	1,74
Finlande	-	-	-	14	4	-
France	-	56	50	7	28	0,54
Italie	-	15	-	35	12	0,23
Norvège	54	14	33	242	86	1,66
Pays-Bas	9	55	31	58	38	0,73
Région Bretagne	2'580	2'839	2'700	2'523	2'680	51,80
Suède	212	303	116	67	175	3,38
Suisse	82	208	348	296	234	4,52
Belgique	873	1'158	462	1'230	933	18,03
Total	4'427	5'712	4'811	5'680	5'174	100,00

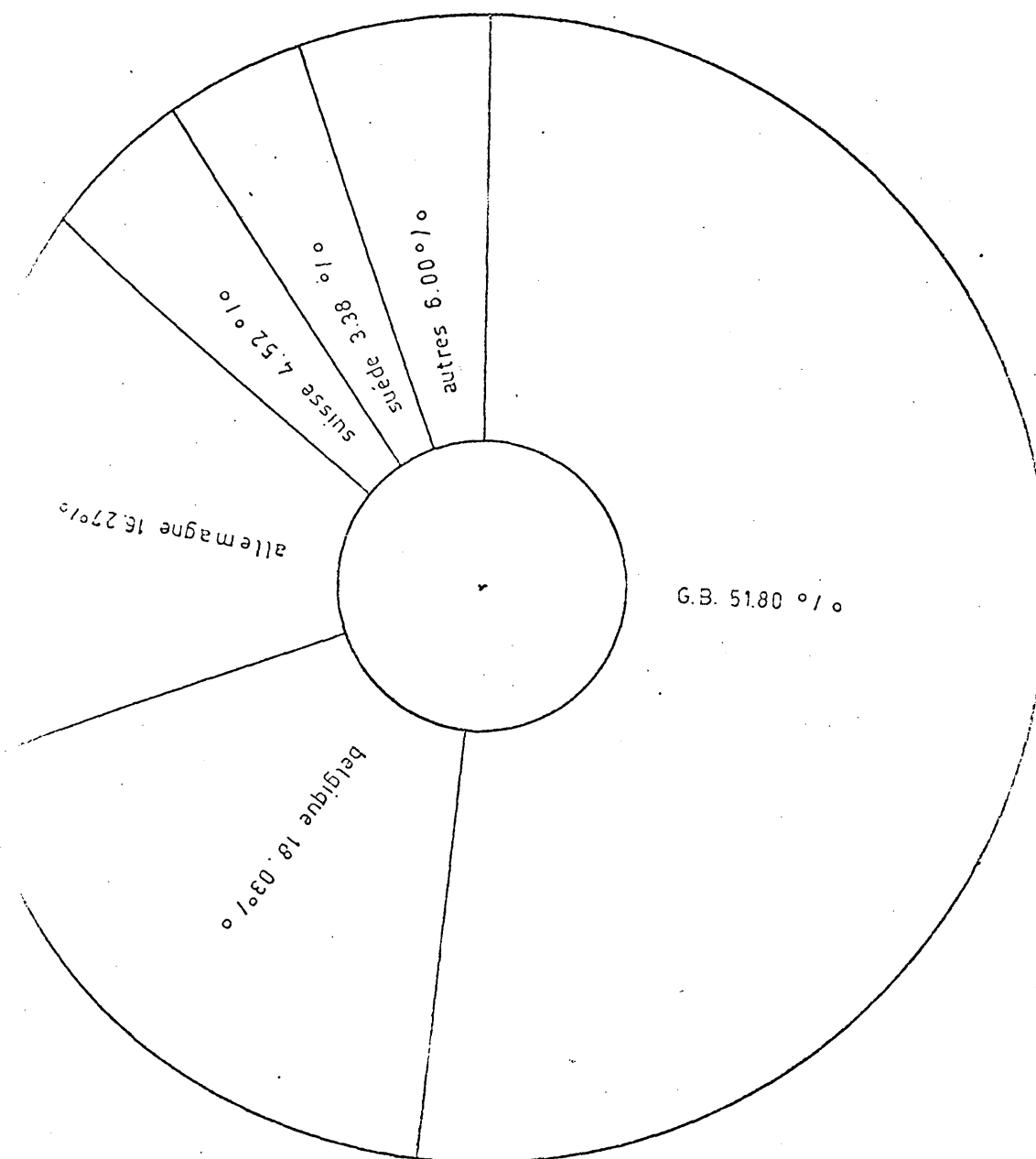
398

EXPORTATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

390

OBJET : PRUNES

EXPORTATION TOTALE : 612 775



LIMONES

La producción media anual es de 98,390 Tn. y se encuentra muy concentrada en la provincia Valenciana y Murciana. Esto se debe a las características especiales del limón, fruto que aguanta menos las heladas que la misma naranja.

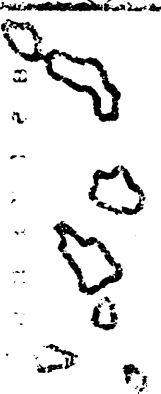
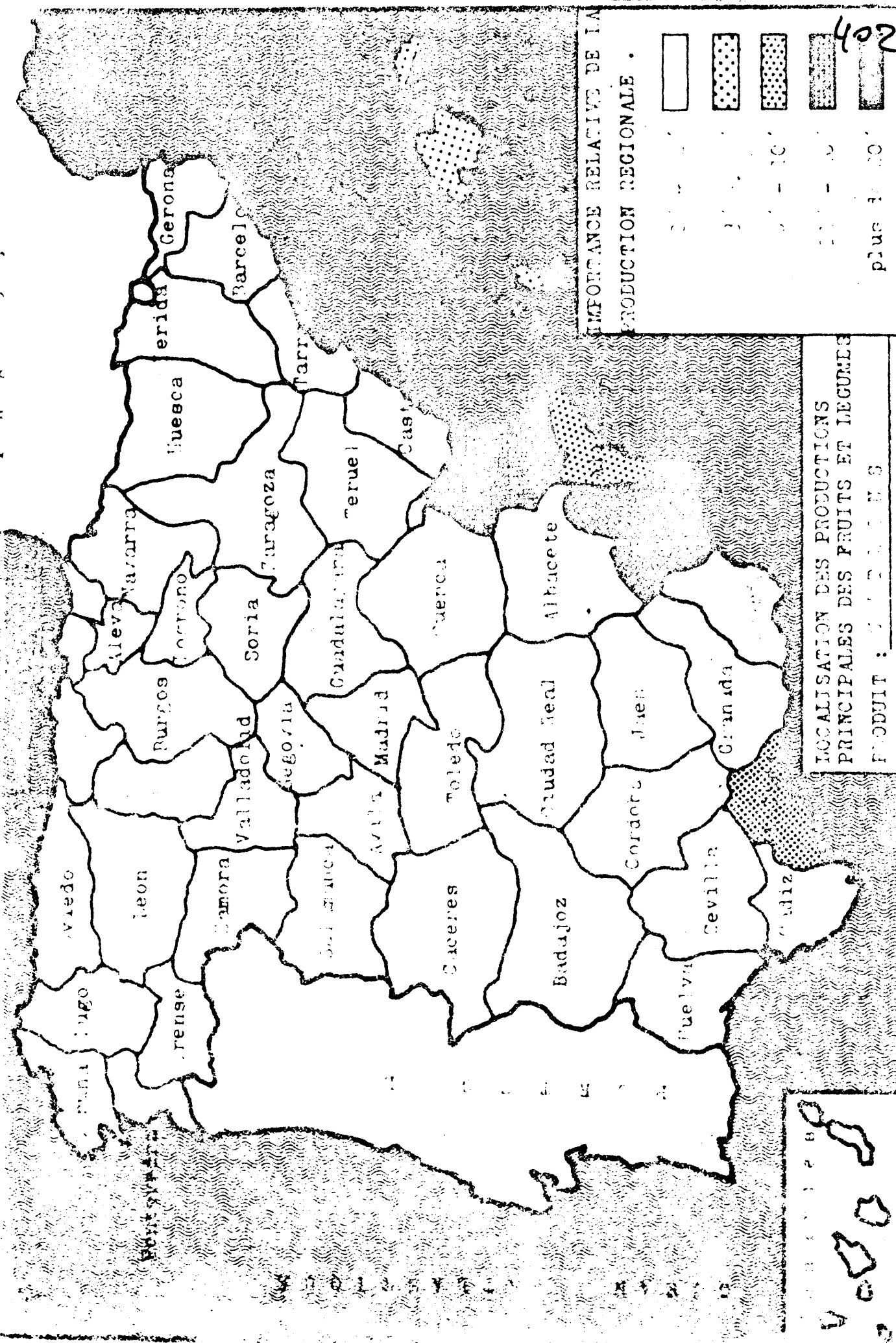
Murcia produce 48.195 Tn. lo que significa un 48,98 % de la producción total. Valencia produciendo casi la mitad aporta el 21,82 %. Y posteriormente son dignas de mención las aportaciones de Málaga y Alicante con un 10 % aproximadamente y las Baleares que no llega al 3 %.

La exportación total da una media de 43.170 Tn. El mercado - está bastante concentrado ya que dos países Francia y Alemania comercializan el 41,13 % y el 35,67 %.

La exportación de este producto tiene enormes posibilidades en cualquier mercado ya sea en fresco ya sea transformado o para zumos.

	Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%
Alava	-	-	Madrid	-	-
Albacete	-	-	Malaga	10'534	10,70
Alicante	8'160	0,29	Murcia	48'195	48,98
Almeria	1'001	1,02	Navarra	-	-
Avila	3	-	Orense	-	-
Badajoz	310	0,31	Oviedo	26	0,02
Baleares	2'886	2,93	Palencia	-	-
Barcelona	8	-	Pontevedra	333	0,34
Burgos	-	-	Salamanca	3	-
Caceres	40	0,04	Sta Cruz Tenerife	532	0,54
Cadiz	194	0,20	Santander	321	0,32
Castellon	535	0,54	Segovia	-	-
Ciudad Real	-	-	Sevilla	1'759	1,79
Cordoba	182	0,18	Soria	-	-
Coruna	560	0,57	Tarragona	262	0,27
Cuenca	-	-	Teruel	-	-
Gerona	3	-	Toledo	-	-
Granada	620	0,63	Valencia	21'470	21,82
Guadalajara	-	-	Valladolid	-	-
Guipuzcoa	-	-	Vizcaya	6	-
Huelva	93	0,09	Zamora	-	-
Huesca	-	-	Zaragoza	-	-
Juan	-	-			
Las Palmas	295	0,29	Total	98'390	100,00
Leon	-	-			
Lerida	-	-			
Losrono	-	-			
Lugo	52	0,05			

401



	1962	1963	1964	1965	Moyenne	%
France	20'036	7'271	20'587	23'215	17'777	41,13
Allemagne	22'030	3'348	20'533	15'689	15'400	35,67
Pays-Bas	1'229	8	368	371	494	1,14
Gde Bretagne	1'815	322	334	211	670	1,55
Suisse	2'583	137	1'741	1'097	1'389	3,22
Tchécoslovaquie	4'125	-	3'753	1'180	2'264	5,24
Allemagne/Est	3'869	256	1'033	-	1'274	2,95
Pologne	7'194	509	-	1'002	2'176	5,04
Autriche	18	-	22	26	16	0,04
Danemark	16	2	42	36	24	0,05
Finlande	-	-	-	15	4	-
Irlande	7	52	2	95	39	0,09
Norvège	17	-	8	69	24	0,05
Suède	37	7	84	33	40	0,09
Belgique	410	-	21	24	114	0,26
Yugoslavie	-	-	2'227	814	760	1,76
Total	63'406	12'735	52'531	43'620	43'170	100,00

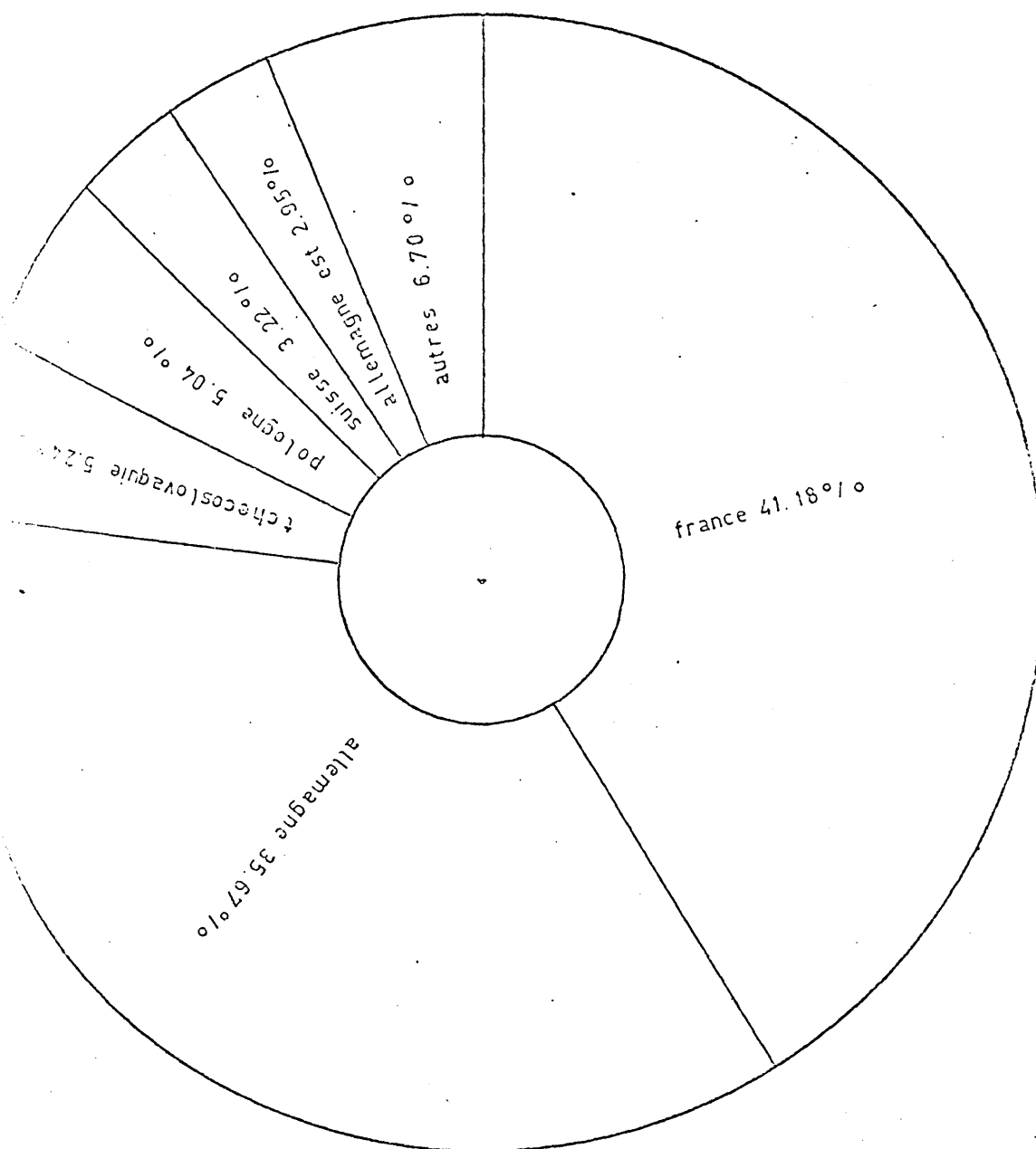
403

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

404

UNIT : QUINCE

EXPORTATION TOTALE : 43'170 T.



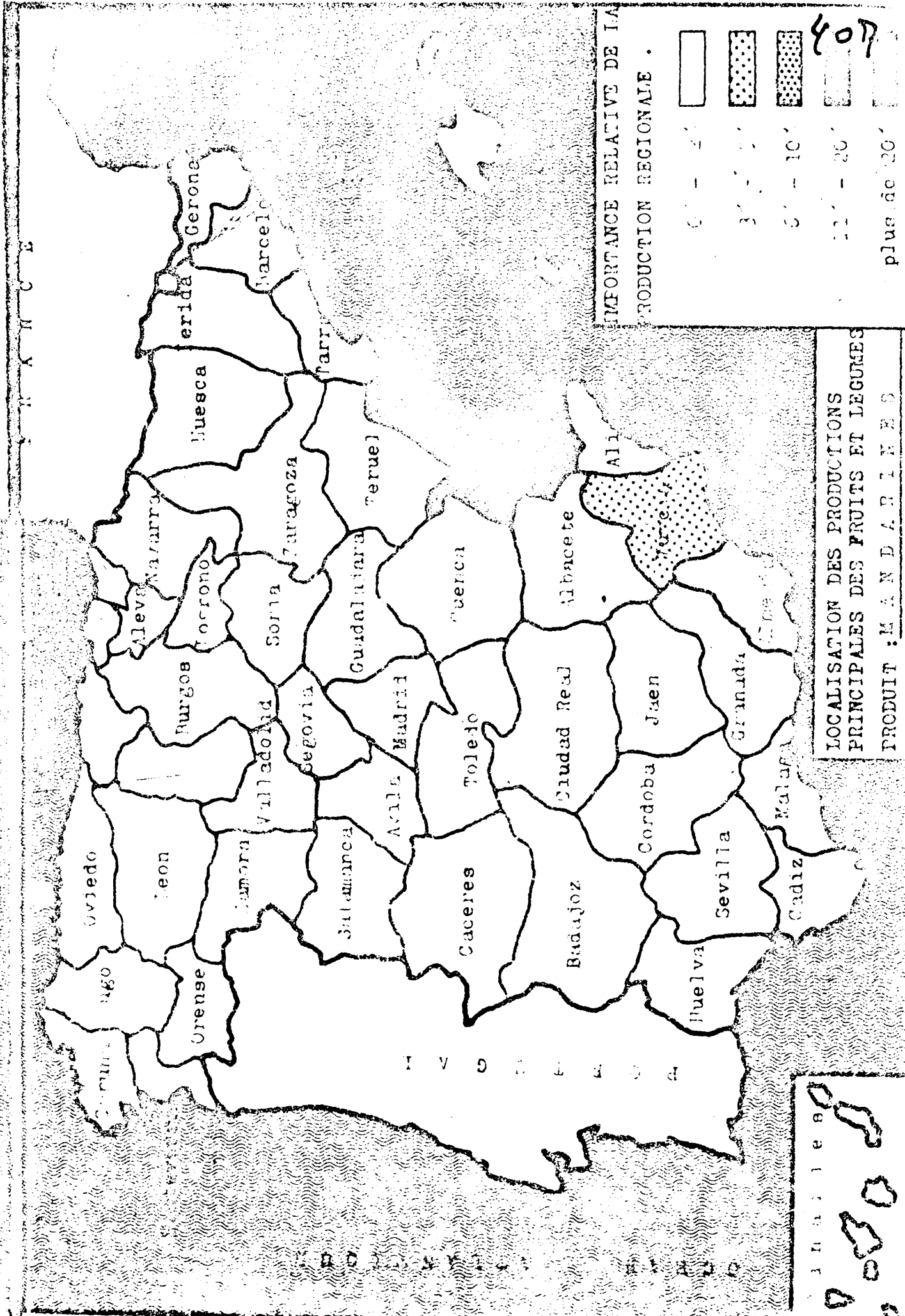
MANDARINAS

La producción media anual de mandarinas es de 132.216 Tn. Se encuentra sumamente concentrada en una zona que comprende Valencia y Castellón. Valencia aporta el 63,53 % con sus 84.005 Tn., Castellón aporta el 27,76 % con 36.710 Tn. y a gran distancia aparece Murcia con el 3,17 %.

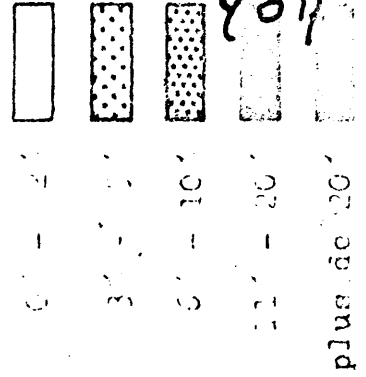
La exportación media anual es de 95.420 Tn. Alemania importa el 38,5 %, Francia el 17,70 % e Inglaterra el 13,59 %. El resto de las exportaciones se centran muy repartidas en los países europeos.

	Moyenne 1950-1963	%	Moyenne 1953-1963	%
Alava	-	-	-	-
Albacete	-	-	-	0,32
Alicante	1'130	0,89	427	3,17
Almeria	556	0,42	4'192	-
Avila	-	-	-	-
Badajoz	112	0,08	-	-
Baleares	1'077	1,49	-	-
Barcelona	4	-	-	-
Burgos	-	-	6	-
Caceres	-	-	-	-
Cadiz	49	0,04	-	-
Castellon	36'710	27,76	-	-
Ciudad Real	-	-	1'411	1,06
Cordoba	67	0,05	-	-
Coruna	-	-	1'338	1,01
Cuenca	-	-	-	-
Gerona	-	-	-	-
Granada	74	0,05	-	63,53
Guadalajara	-	-	84'005	-
Guipuzcoa	-	-	-	-
Huelva	17	0,01	-	-
Huesca	-	-	-	-
Jaen	-	-	-	-
Las Palmas	94	0,07	-	-
Leon	-	-	132'216	100,00
Lerida	-	-	-	-
Logrono	-	-	-	-
Lugo	-	-	-	-
Madrid	-	-	-	-
Malaga	-	-	-	-
Murcia	-	-	-	-
Navarra	-	-	-	-
Orense	-	-	-	-
Oviedo	-	-	-	-
Palencia	-	-	-	-
Pontevedra	-	-	-	-
Salamanca	-	-	-	-
San Cruz Tenerife	-	-	-	-
Santander	-	-	-	-
Sevilla	-	-	-	-
Soria	-	-	-	-
Tarragona	-	-	-	-
Teruel	-	-	-	-
Toledo	-	-	-	-
Valencia	-	-	-	-
Valladolid	-	-	-	-
Vizcaya	-	-	-	-
Zaragoza	-	-	-	-
Zaragoza	-	-	-	-
Total				

FRANCE



IMPORTANCE RELATIVE DE LA PRODUCTION REGIONALE .



407

LOCALISATION DES PRODUCTIONS PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES
PRODUIT : MANDARINES

mandarines

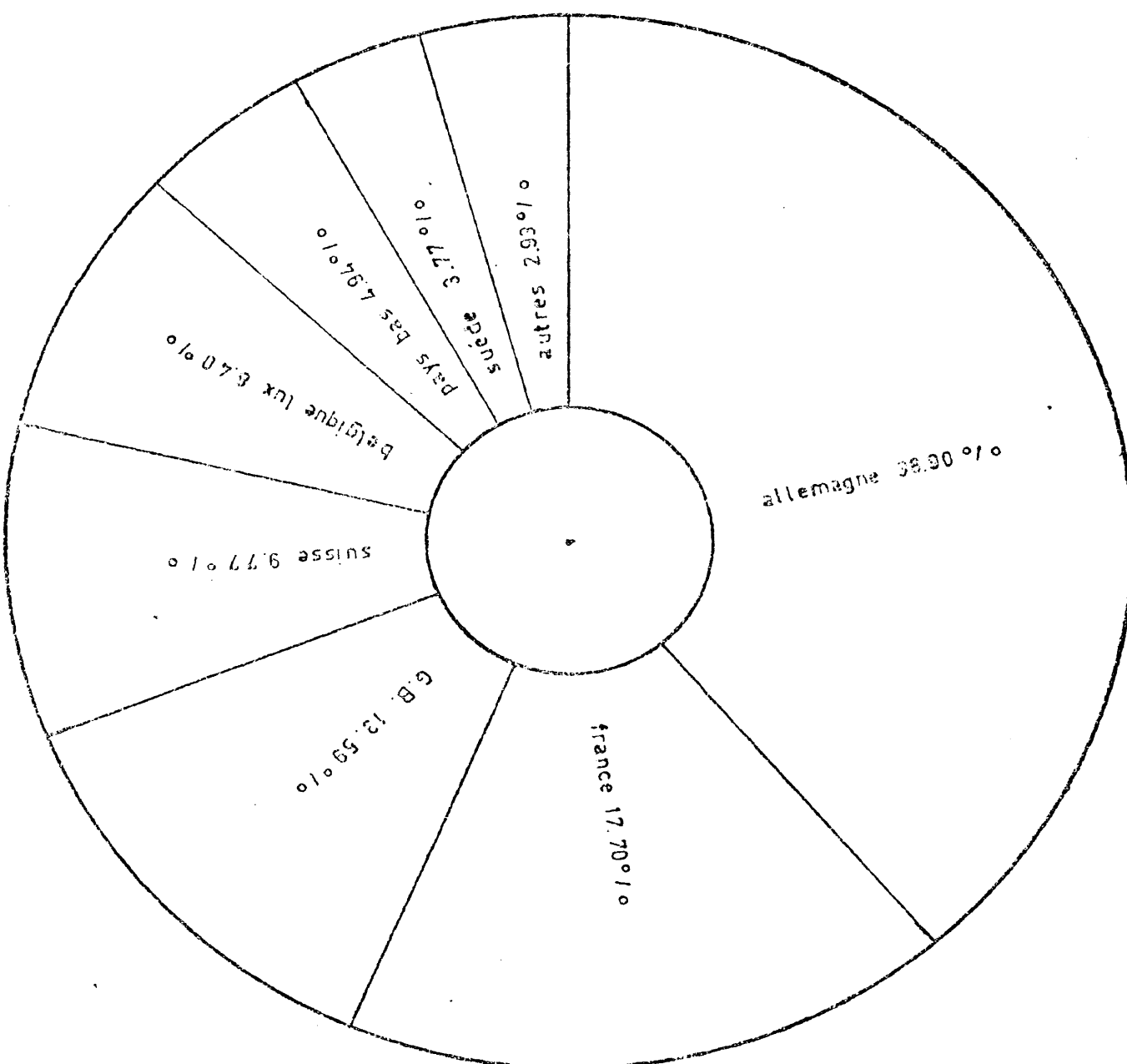
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	22'971	27'852	37'152	60'505	37'120	38,90
Andorre	13	5	19	11	12	0,01
Autriche	415	934	916	1'423	922	0,97
Danemark	116	83	677	291	292	0,30
Finlande	286	505	1'209	1'836	959	1,00
France	8'496	11'142	22'790	25'136	16'891	17,70
Irlande	54	6	27	15	25	0,02
Norvège	72	31	175	656	233	0,24
Pays-Bas	3'258	3'842	5'220	6'545	4'716	4,94
Gde Bretagne	9'917	10'814	13'674	17'482	12'972	13,59
Suède	2'208	2'567	4'193	5'442	3'602	3,77
Suisse	7'382	9'718	9'554	10'663	9'329	9,77
Tchécoslovaquie	-	33	119	1'007	290	0,30
Belgique	6'236	6'976	8'285	10'570	8'017	8,40
Total	61'429	74'511	104'157	141'535	95'420	100,00

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

409

PRODUIT : MANDARINES

EXPORTATION TOTALE : 95'420 T.



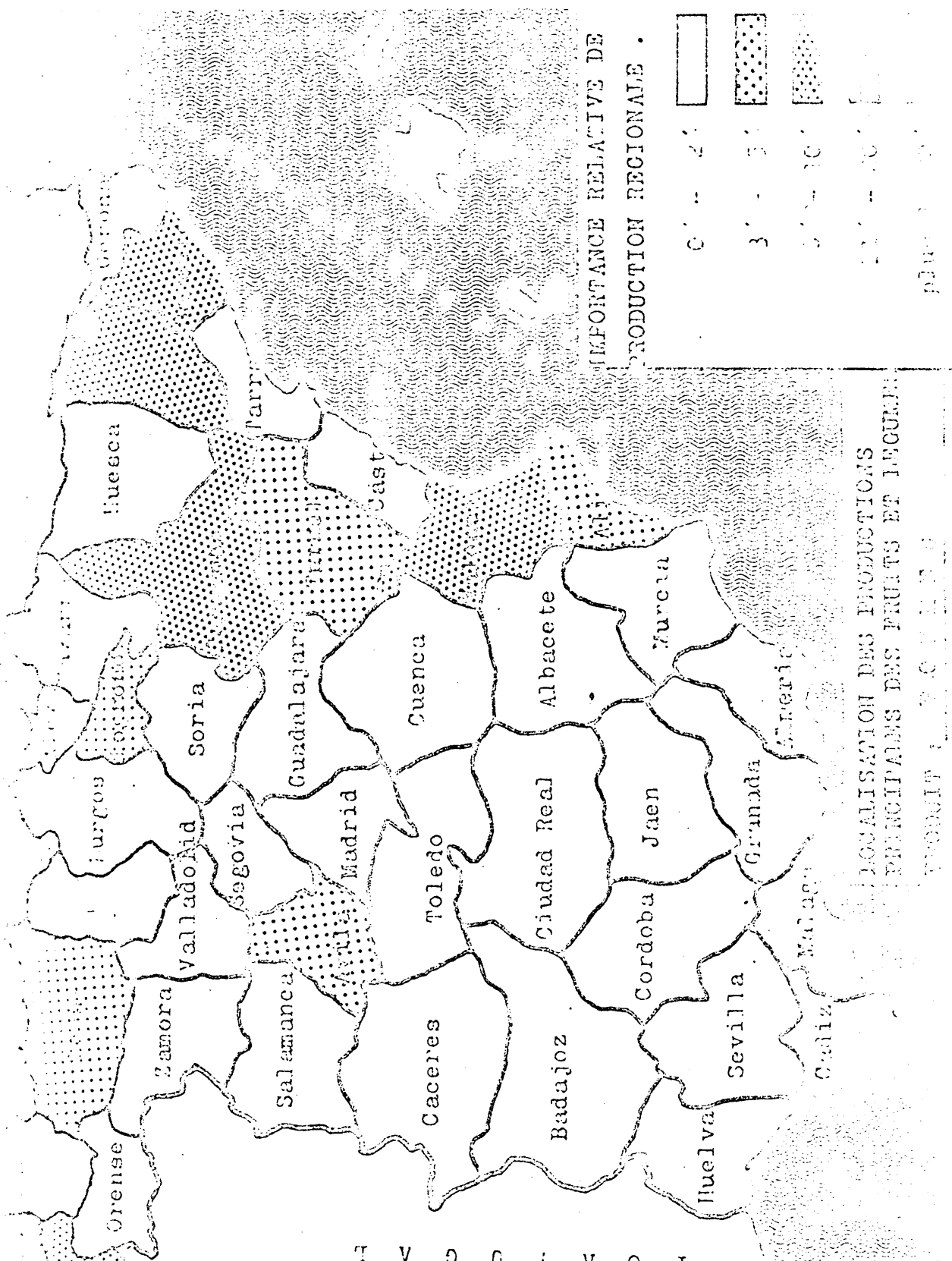
MANZANAS

La producción media anual es de 275.937 Tn. al año. Las regiones más importantes son: Zaragoza, Valencia, Lérida, Barcelona y Teruel. La producción media regional está sin embargo bastante repartida en diversos grupos: una zona que aporta el 10 % por provincia, como son las citadas y otra que engloba las provincias gallegas Asturias, León, Santander, Aylla y Logroño, cuya aportación individual es del 5 % aproximadamente. Finalmente existe otro tercer grupo de provincias con producción de manzanas, pero cuya aportación individual no llega al 0,50 %.

La exportación de manzanas es bastante escasa ya que la media anual no sobrepasa las 140 Tn. El mercado por lo tanto es de consumo interno. Como dato curioso citaremos que Andorra consume el 60 % de nuestra escasa exportación, Inglaterra el 7,14 % y el resto se encuentra muy repartido y oscilante.

Alava	4'456	1,62	Madrid	2'000	1,00
Albacete	3'154	1,14	Malaga	1'395	0,47
Alicante	11'190	4,05	Murcia	3'953	1,43
Astoria	153	0,06	Nayarra	4'670	1,69
Avila	9'393	3,40	Orense	910	0,33
Badajoz	216	0,08	Oviedo	25'090	9,06
Baleares	2'695	0,97	Palencia	959	0,35
Burgos	19'544	7,03	Pontevedra	19'275	6,93
Castellon	4'406	1,60	Salamanca	1'615	0,58
Caceres	700	0,25	Sta Cruz Tenerife	650	0,23
Cadix	843	0,30	Santander	9'926	3,60
Castellon	2'640	0,95	Segovia	435	0,16
Ciudad Real	432	0,15	Sevilla	1'394	0,50
Cordoba	818	0,29	Soria	994	0,36
Coruna	10'516	3,81	Tarazona	5'131	1,86
Cuenca	1'359	0,49	Teruel	8'047	2,91
Cerona	1'612	0,58	Toledo	77	0,03
Granada	765	0,28	Valencia	21'909	7,94
Ganduleja	649	0,23	Valladolid	1'993	0,69
Gipuzcoa	1'996	0,69	Vizcaya	3'530	1,23
Huelva	708	0,25	Zamora	570	0,20
Huesca	4'377	1,56	Zaragoza	27'932	10,12
Jaca	4'354	1,58			
Las Palmas	307	0,11			
Leon	7'187	2,60			
Lerida	10'418	6,67			
Lugo	13'430	4,87			
Madrid	6'692	2,41			
			Total	275'937	100,00

P O R T U G A L



Carte de LOCALISATION DES PRODUCTIONS PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES

(00.06.01)

F O R M U L A

en Tonnes .

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Angélique	58	155	66	59	84	60,00
Île Bretonne	23	1	15	-	10	7,14
Total	152	214	86	68	140	100,00

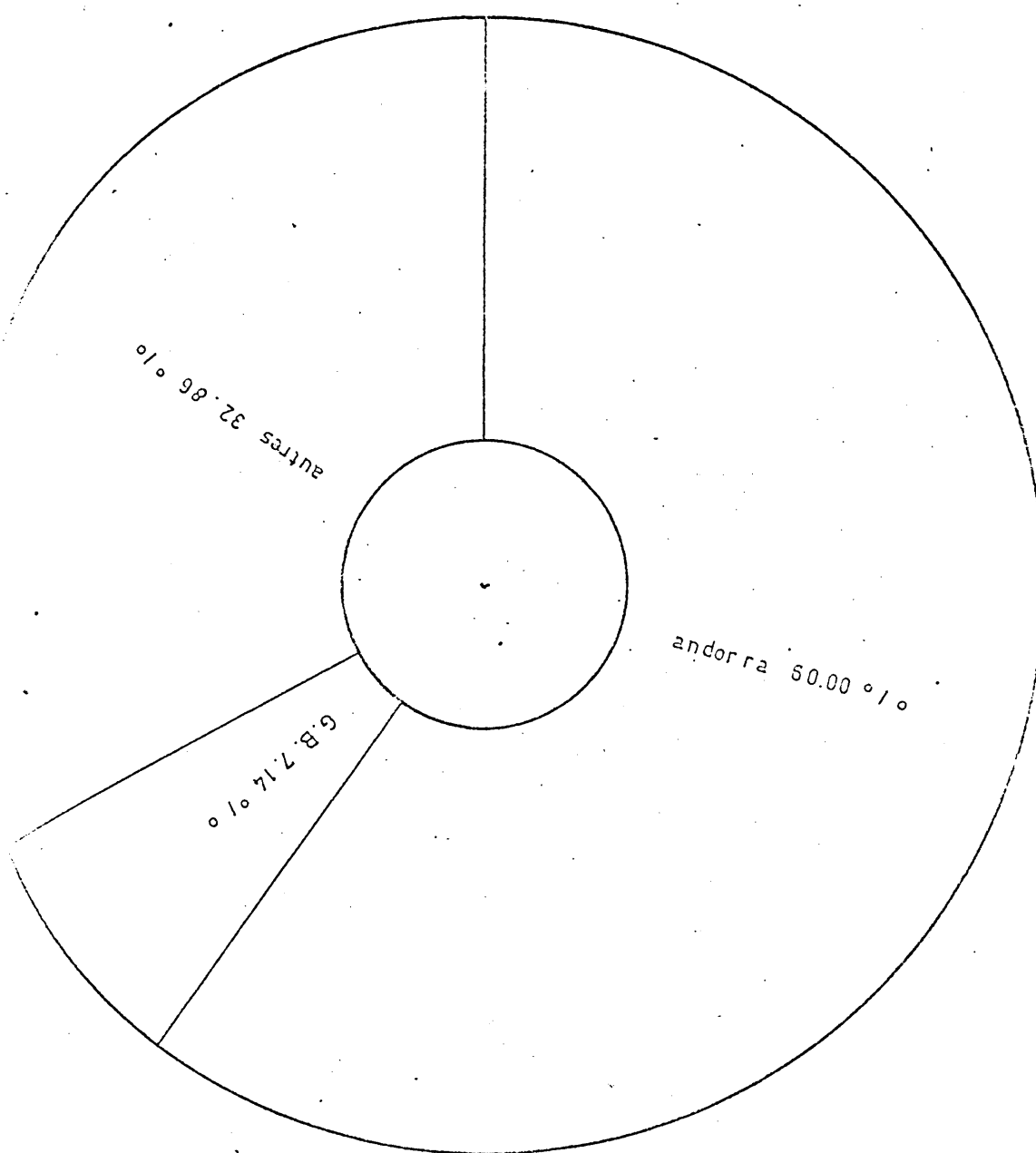
412

EXPORTATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS - EUROPE NON
ESPAGNOLES .

413

en : POMMES

EXPORTATION TOTALE : 143 T.



MELOCOTONES

La producción media anual es de 104.817 Tn. Murcia produce el 24,22 % con 25.393 Tn. Las restantes provincias productoras son: Barcelona y Tarragona con un 17 y 12 %, Huesca, Lérida, Valencia y Jaén con un 8 % aproximadamente.

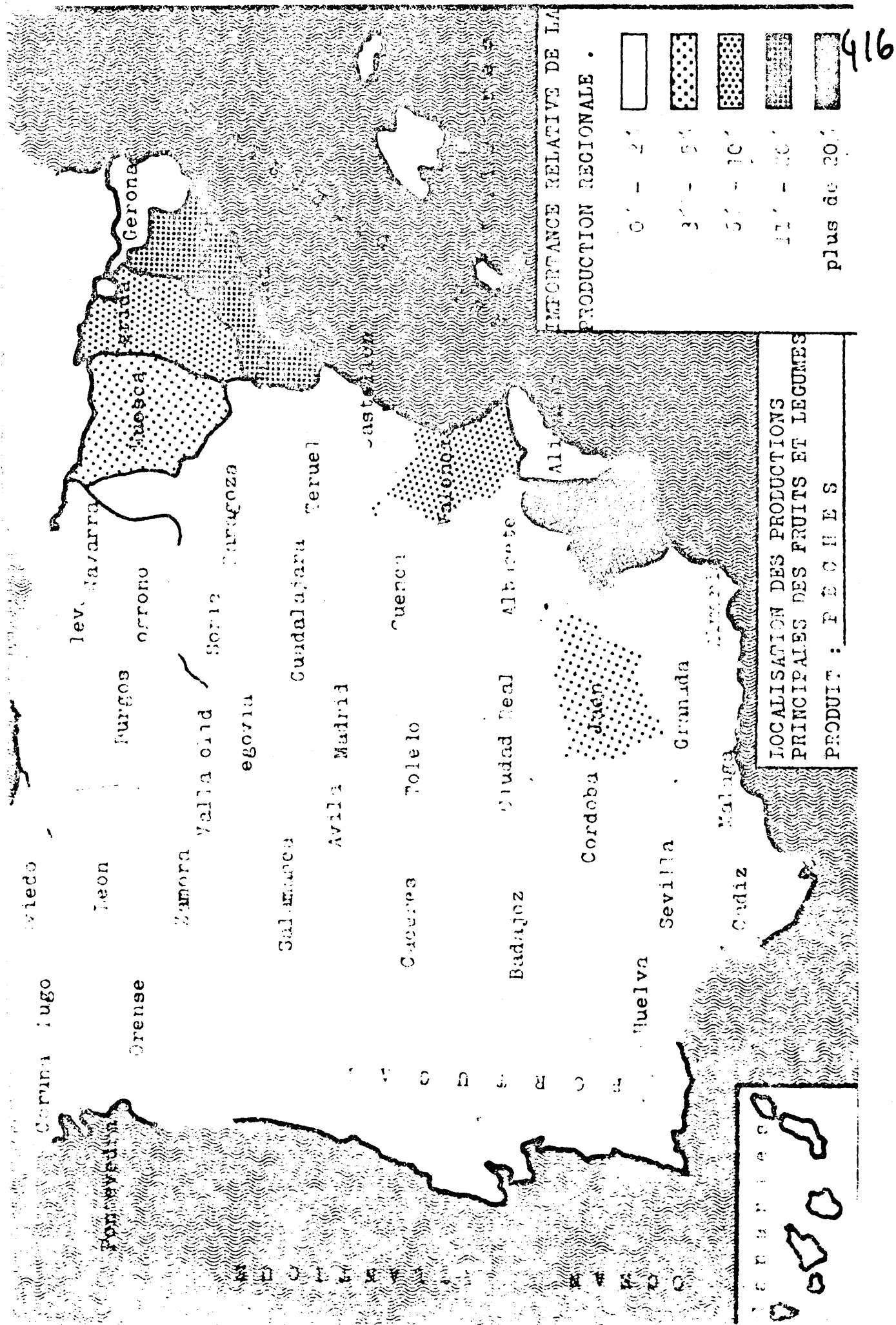
La exportación media anual es muy escasa, no llegando a unas 460 Tn. de las cuales Alemania consume el 52,17 % y Andorra el 13,04 %.

El índice bajo de exportación de este producto no indica forzosamente que todo él se consuma en el interior, sino que debido a su carácter muy perecedero es transformado por lo general en la zona murciana o -- en la Rioja y posteriormente es contabilizado como exportación de productos envasados.

(en tonnes) .

Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%	
Alava	107	0,16	Madrid	234	0,22
Albacete	554	0,53	Malaga	539	0,51
Alicante	356	0,34	Marbella	25'393	24,22
Almeria	251	0,24	Navarra	2'241	2,14
Alvira	1'351	1,29	Orense	155	0,15
Badajoz	143	0,13	Oviedo	1'530	1,46
Baleares	367	0,35	Palencia	-	-
Barcelona	20'024	19,10	Pontevedra	1'026	0,98
Burgos	115	0,11	Salamanca	35	0,03
Caceres	174	0,16	Ste Cruz Tenerife	334	0,32
Caliz	112	0,10	Santander	459	0,44
Castellon	671	0,64	Segovia	8	-
Ciudad Real	665	0,63	Sevilla	688	0,65
Cordoba	289	0,27	Soria	17	0,01
Coruna	926	0,88	Tarragona	12'978	12,38
Cuenca	28	0,02	Teruel	2'345	2,24
Girona	924	0,88	Toledo	653	0,62
Granada	930	0,89	Valencia	7'135	6,81
Guadalajara	31	0,03	Valladolid	70	0,07
Guipuzcoa	153	0,14	Vizcaya	543	0,52
Huelva	255	0,24	Zamora	224	0,21
Huesca	2'845	2,71	Zaragoza	1'225	1,17
Jaen	2'971	2,83			
Las Palmas	60	0,07	Total	104'817	100,00
Leon	20	0,02			
Lerida	10'321	9,84			
Lorono	1'916	1,83			
Lugo	322	0,31			

415



en tonnes .

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	26	209	244	480	240	52,17
Andorre	98	-	98	46	60	13,04
Autriche	12	12	18	18	15	3,26
Danemark	-	-	23	22	11	2,39
Italie	-	-	31	70	25	5,43
Gde Bretagne	-	-	-	7	2	0,43
Suisse	-	52	13	23	22	4,78
Belgique	-	33	78	162	68	14,78
Total	136	359	507	830	460	100,00

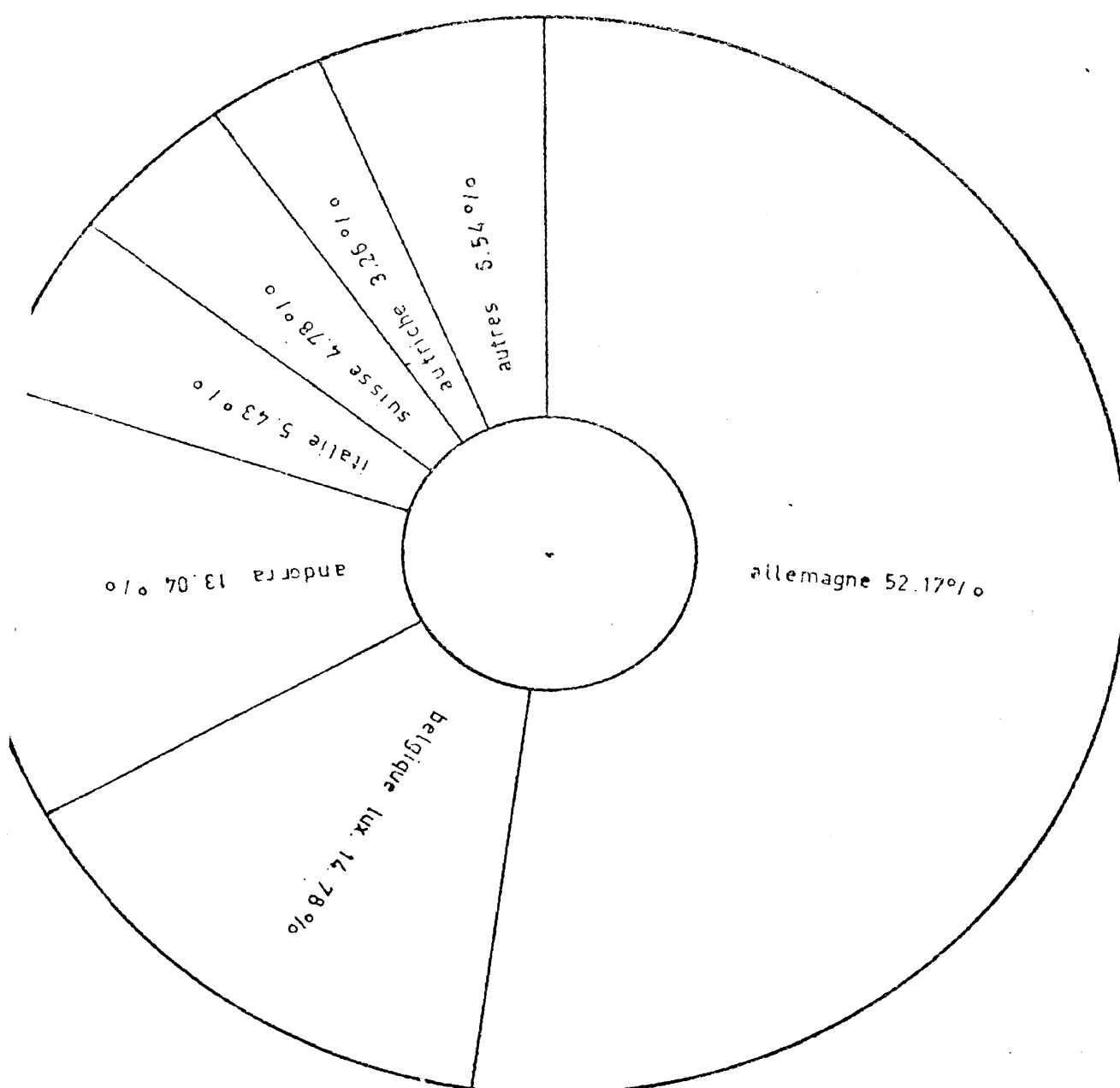
417

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

418

UNIT : PECHE

EXPORTATION TOTALE : 460 T.



NARANJAS

La producción media anual de naranjas es de 1.514.677 Tn. Valencia produce el 61,79 %, Castellón el 17,41 % y Murcia y Alicante un 5 % aproximadamente. Hemos de reseñar como nota característica la producción Sevillana por su caracter amargo.

A la hora de estudiar la exportación vemos que normalmente se divide en dos grupos: naranja dulce y naranja amarga.

La exportación media anual de naranja dulce es de 1.031.867 Tn, La exportación media anual de naranja agria es de 13.482 Tn.

Los mercados de la naranja dulce están muy repartidos en Europa. Alemania consume un 37,85 %, Francia un 19,44 % y el resto de los países - consume un 10 %.

El mercado de la naranja agria está muy restringido. Inglaterra consume el 87,75 % e Irlanda el 8,82 %.

(en tonnes)

	Moyenne 1959-1963	%		Moyenne 1959-1963	%
Alava	-	-	Madrid	-	-
Albacete	-	-	Malaga	24'194	1,60
Alicante	73'135	4,82	Palencia	81'919	5,41
Almeria	32'385	2,14	Navarra	-	-
Avila	3	-	Orense	17	-
Badajoz	1'573	0,10	Oviedo	80	-
Baleares	14'319	0,94	Palencia	-	-
Barcelona	66	-	Pontevedra	819	0,05
Burgos	-	-	Salamanca	37	-
Caceres	443	0,03	San Cruz Tenerife	882	0,06
Cadiz	3'428	0,22	Santander	191	0,01
Castellon	263'667	17,41	Segovia	-	-
Ciudad Real	-	-	Sevilla	53'965	3,56
Cordoba	13'053	0,86	Soria	-	-
Coruna	96	-	Tarragona	6'832	0,45
Cuenca	-	-	Teruel	-	-
Gerona	1	-	Toledo	-	-
Granada	3'673	0,24	Valencia	935'986	61,79
Guadalajara	-	-	Valladolid	-	-
Guipuzcoa	-	-	Vizcaya	1	-
Huelva	1'920	0,12	Zamora	-	-
Huesca	-	-	Zaragoza	-	-
Jaen	-	-			
Las Palmas	1'916	0,12	Total	1'514'677	100,00
Leon	-	-			
Lerida	-	-			
Logrono	-	-			
Lugo	60	-			

420

en Tonnes

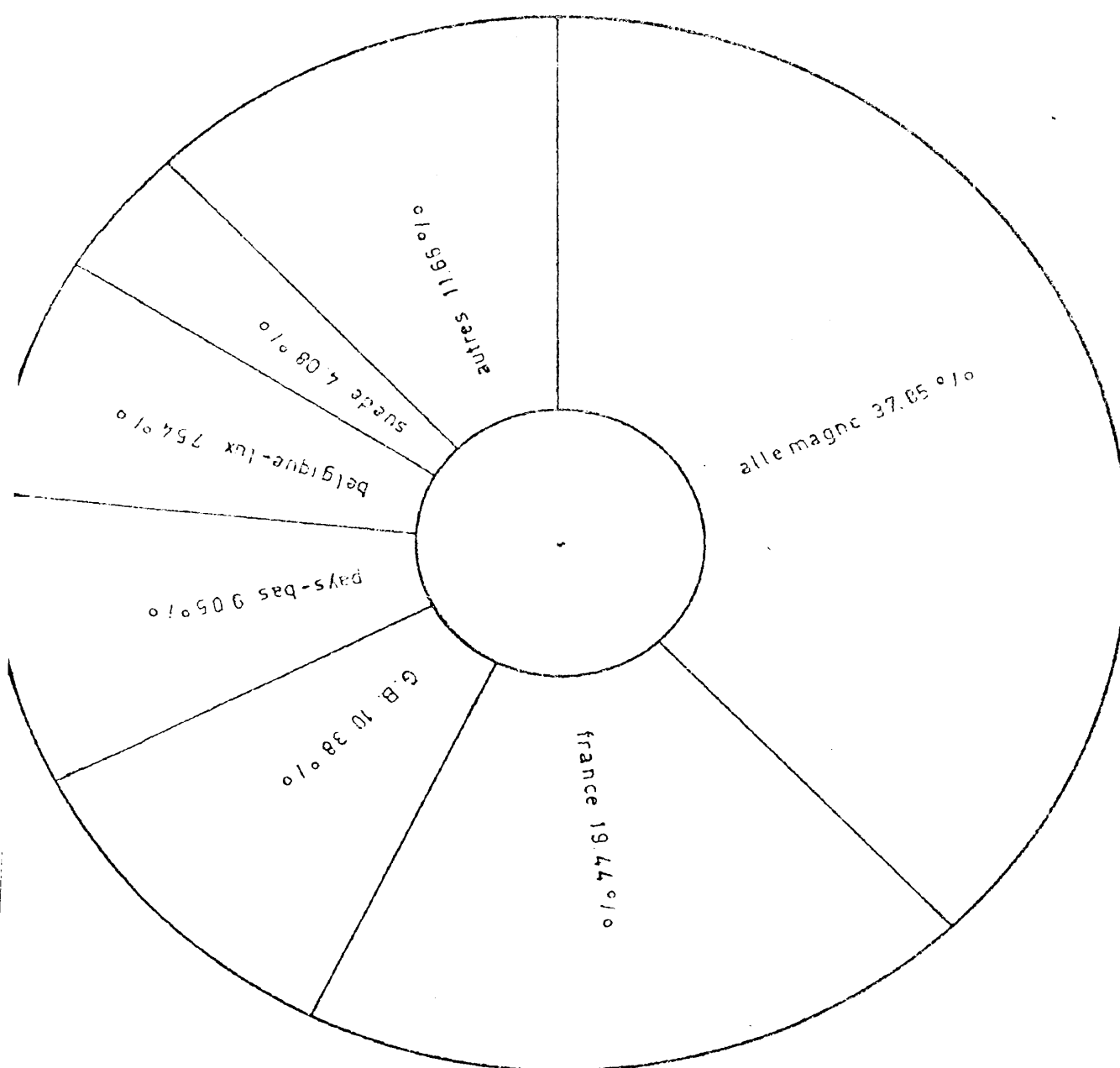
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Belgique/Luxemb.	95'820	60'083	90'354	64'847	77'776	7,54
France	155'351	111'623	290'194	245'220	200'597	19,44
Allemagne	450'926	267'445	474'801	369'219	390'598	37,85
Pays-Bas	116'174	59'138	116'418	82'094	93'456	9,05
Gde Bretagne	128'444	81'037	144'503	74'075	107'120	10,38
Danemark	16'933	5'392	18'754	16'568	14'424	1,40
Norvège	27'198	12'513	25'418	21'128	21'564	2,09
Suède	50'212	21'140	52'933	44'219	42'126	4,08
Autriche	11'359	5'143	15'040	6'919	9'615	0,93
Suisse	37'408	26'535	54'557	24'409	3'574	0,34
Irlande	2'279	1'874	4'711	2'024	2'722	0,26
Finlande	3'363	1'092	5'711	4'639	3'706	0,36
Jugoslavie	2'732	-	-	-	683	0,06
U.R.S.S.	3'009	4'127	21'363	13'281	10'445	1,01
Bulgarie	947	-	-	-	237	0,02
Tchécoslovaquie	2'882	3'191	3'167	3'619	3'215	0,31
Pologne	4'252	1'385	4'575	7'809	4'505	0,43
Allemagne/Est	6'454	6'812	8'684	-	5'490	0,53
Roumanie	1'079	780	865	-	486	0,05
Hongrie	-	-	-	-	232	0,02
Total	1'120'000	669'991	1'337'000	1'000'477	1'031'867	100,00

412

REPARTITION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

423

ORIGINE : 1'031'867 2. EXPORTATION TOTALE : 1'031'867 2.



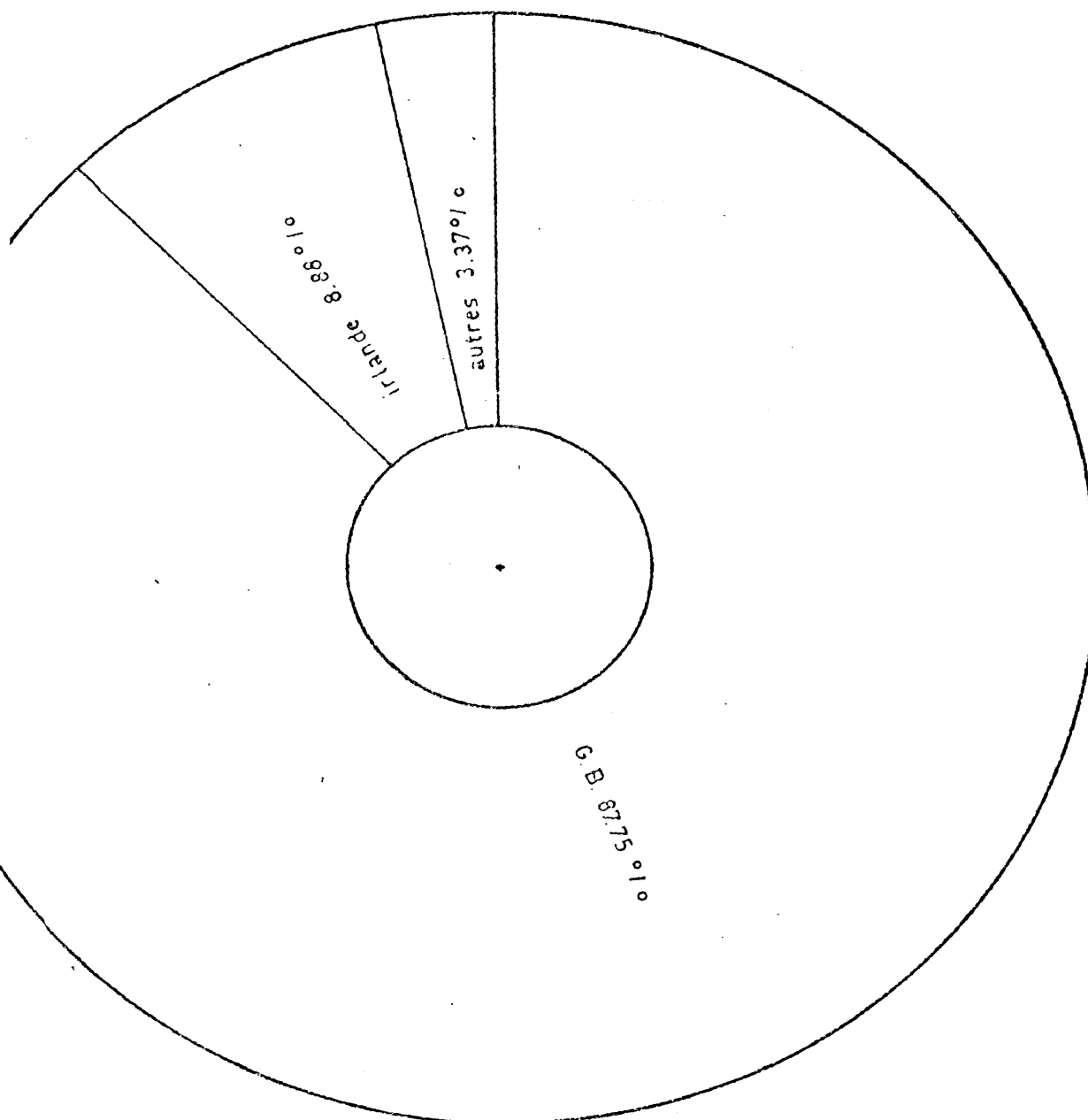
en Tonnes .

	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
Allemagne	70	98	143	78	97	0,72
Danemark	87	69	77	36	67	0,49
France	-	131	241	78	112	0,83
Irlande	46	1'264	2'316	1'156	1'199	8,88
Italie	-	-	-	8	2	0,01
Norvège	-	-	-	-	-	-
Pays-Bas	6	132	164	138	110	0,81
Gde Bretagne	4'757	13'548	17'259	11'762	11'831	87,75
Canada	-	57	55	38	38	0,28
Total	4'984	15'304	20'338	13'304	13'482	100,00

ATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
TIONS ESPAGNOLES .

425

: ORANGES AMERES EXPORTATION TOTALE : 13'482 T.



PERAS

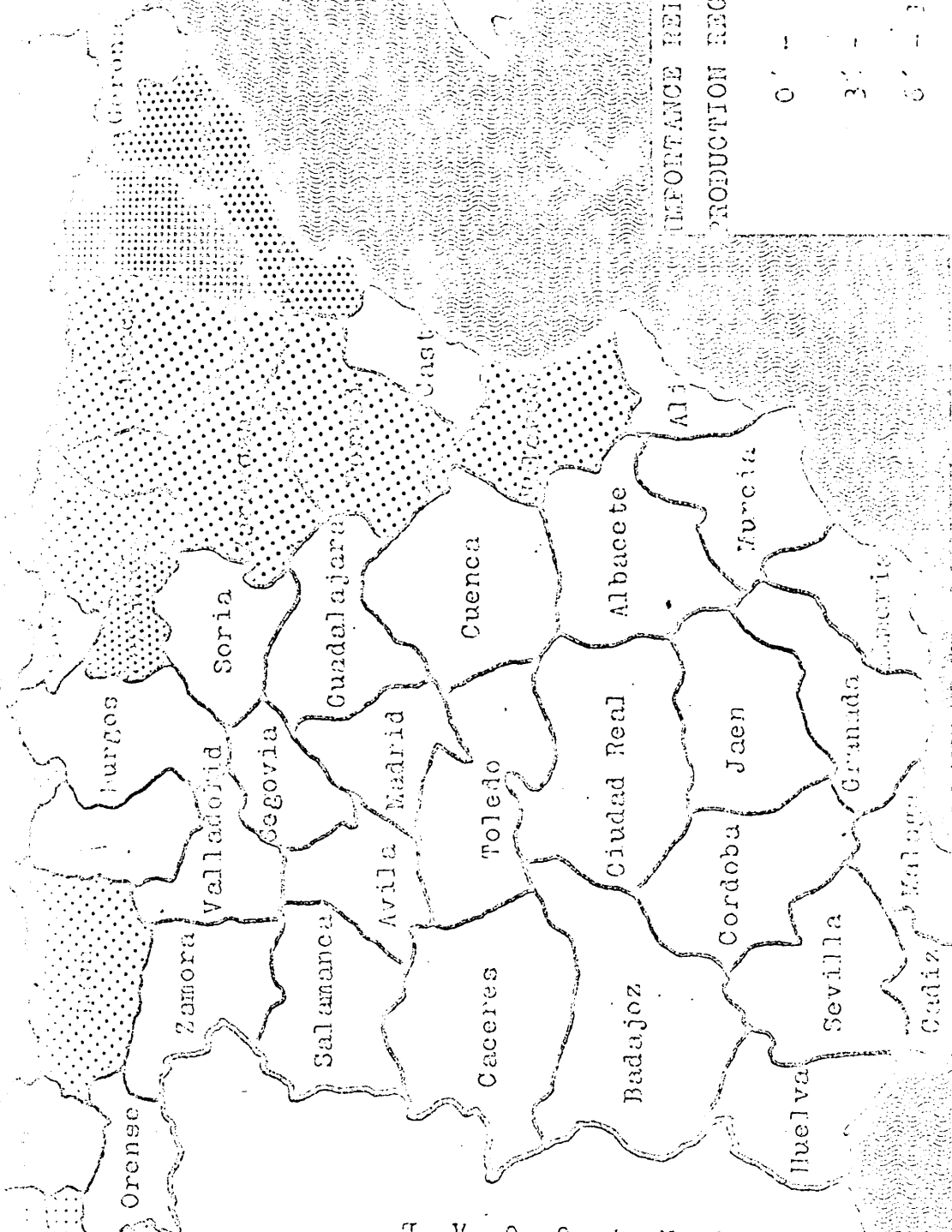
La producción media anual es de 118.295 Tn. Se centra principalmente en las provincias de Lérída, Navarra, Huesca, Logroño, Zaragoza, Teruel, Valencia, León y Galicia. Incluso dentro de esta distribución provincial el reparto de producción por provincia no suele sobrepasar el 5 % con excepción de Lérída que aporta el 17,1 % con sus 20.123 Tn.

La exportación media anual es de 12.911 Tn. Este mercado exterior se encuentra peligrosamente concentrado al comprarnos Alemania el 84,29 % de la producción total.

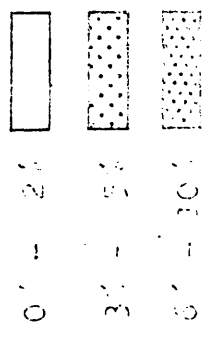
Alava	403	0,34	1411	930	9,80
Albarrate	1'399	1,17	1411	792	0,07
Alcorbal	241	0,20	Burgos	1'549	1,56
Alcorbal	332	0,26	Burgos	4'534	3,53
Avila	3'562	3,26	Orense	519	0,44
Batallones	2'257	1,91	Oviedo	1'170	0,99
Batallones	740	0,62	Palencia	1'927	1,54
Batallones	7'136	6,03	Pontevedra	5'736	4,85
Batallones	1'102	0,93	Salamanca	534	0,49
Batallones	351	0,30	Sta Cruz Tenerife	690	0,75
Batallones	597	0,47	Sevilla	6'108	5,23
Batallones	2'165	1,83	Sevilla	101	0,09
Batallones	733	0,62	Sevilla	2'616	2,21
Batallones	203	0,24	Sevilla	455	0,38
Batallones	6'006	5,03	Sevilla	3'360	2,86
Batallones	128	0,11	Teruel	2'868	2,42
Batallones	1'202	1,08	Teruel	144	0,12
Batallones	625	0,53	Valencia	3'663	3,09
Batallones	349	0,30	Valladolid	919	0,77
Batallones	364	0,31	Vizcaya	1'792	1,40
Batallones	505	0,43	Zamora	476	0,40
Batallones	3'706	3,13	Zamora	4'813	4,07
Batallones	1'570	1,33			
Batallones	254	0,21	Total	118'295	100,00
Batallones	5'234	4,42			
Batallones	20'123	17,01			
Batallones	8'479	7,17			
Batallones	2'009	1,70			

476

P O R T U G A L



IMPORTANCE RELATIVE DE LA
PRODUCTION REGIONALE .



LOCALISATION DES PRODUCTIONS
PRINCIPALES DES FRUITS ET LEGUMES

Carte de

427

Page 1

428

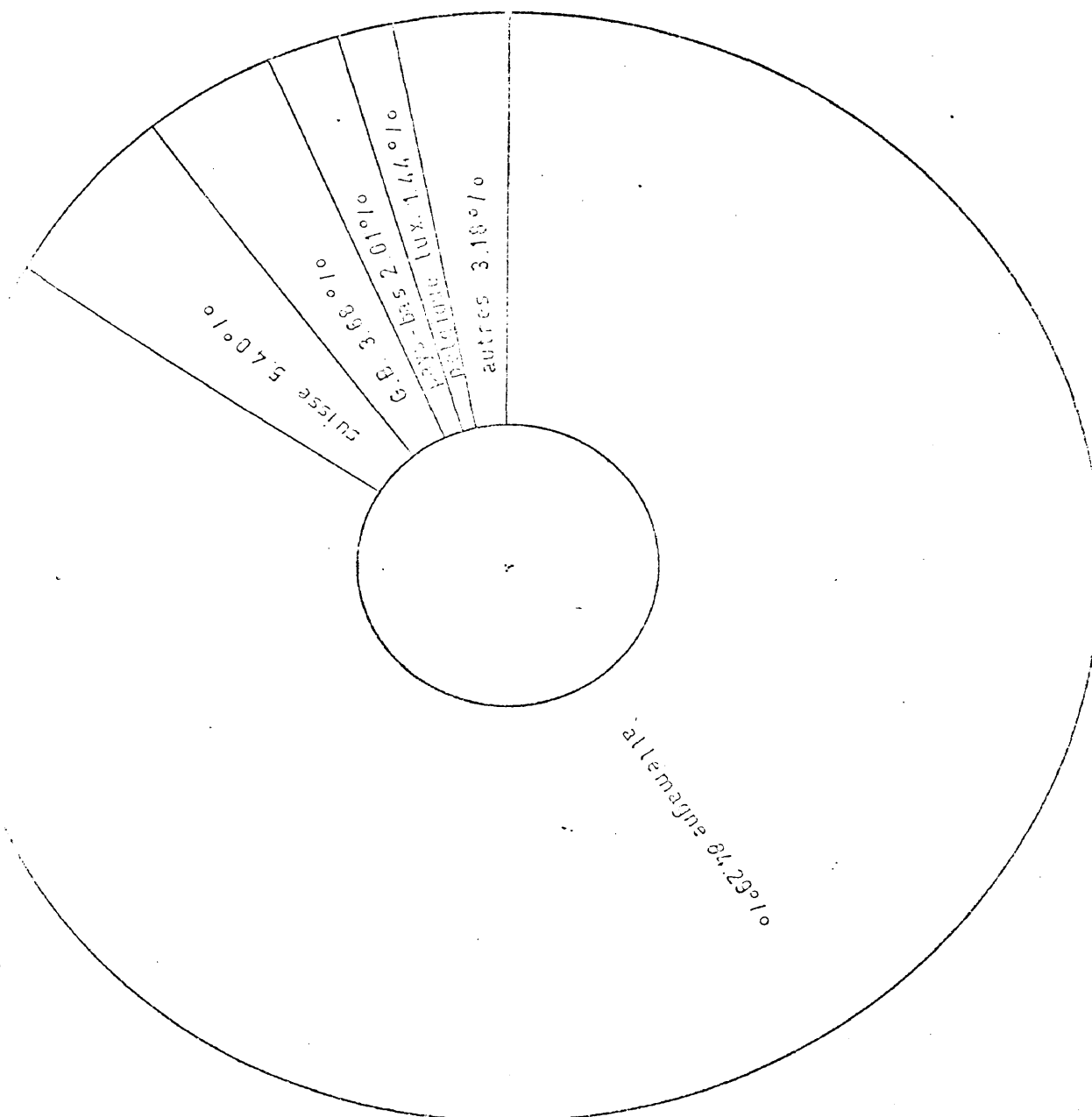
	1962	1963	1964	1965		\$
Allemagne	5'858	6'819	15'507	15'348	16,000	84,29
Andorre	57	85	85	87	15	0,60
Autriche	67	13	20	148	0,5	0,48
Belgique	67	24	214	175	100	0,93
Canada	-	-	-	11	1	-
Italie	-	-	89	80	10	0,32
Norvège	-	-	35	66	0,5	0,19
Pays-Bas	81	101	357	502	2,00	2,01
Sancti Espé	333	150	669	756	1,00	3,68
Suède	142	16	69	146	0,5	0,72
Suisse	319	278	840	1'355	0,00	5,40
Polono	260	217	138	132	1,00	1,44
Total	7'187	7'706	18'037	19'014	100,00	100,00

PARTICIPATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

429

UNIT : POUPES

EXPORTATION TOTALE : 1000000



PLATANOS

La producción española de plátanos proviene en su gran mayoría de las Islas Canarias. Últimamente se realizan cosechas en algunos puntos de la Península.

La exportación media anual es de 108.585 Tn. y se encuentra muy repartida por el mercado europeo, no habiendo ningún país que importe más del 18 % de nuestras exportaciones.

en Tonnes .

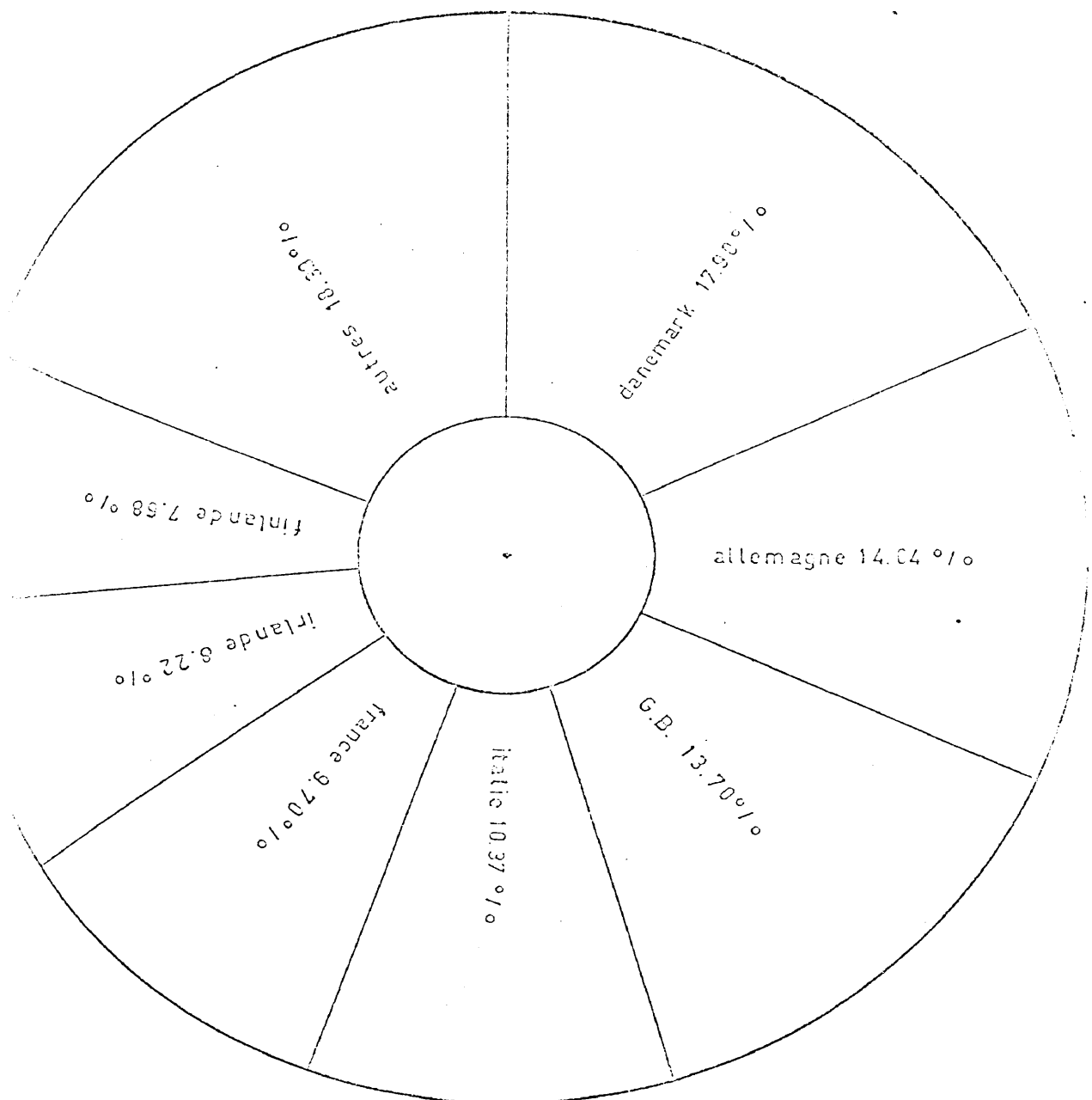
	1962	1963	1964	1965	Moyennes	%
France	5'670	6'490	16'254	13'718	10'535	9,70
Allemagne	19'295	13'915	13'550	14'250	15'242	14,04
Italie	13'379	14'604	6'504	10'566	11'263	10,37
Côte D'azur	22'095	16'123	17'175	4'121	14'878	13,70
Danemark	18'996	19'606	20'006	19'581	19'442	17,90
Belgique	3'334	2'591	2'498	2'098	2'643	2,43
Grèce	1'171	-	-	111	320	0,29
Autriche	3'763	3'852	4'459	3'487	3'863	3,57
Irlande	8'969	9'161	10'115	7'463	8'932	8,22
Grèce	1'309	2'943	2'066	920	1'809	1,66
Portugal	6'942	8'093	8'824	9'501	8'340	7,63
Algerie	1'966	-	-	-	491	0,45
Algérie	1'393	-	-	-	378	0,32
Maroc	1'755	2'734	3'946	-	2'109	1,94
Yugoslavie	1'526	1'315	1'472	-	1'078	0,99
Indonésie	-	-	-	184	46	0,04
Indonésie	220	189	50	48	128	0,11
Indonésie	648	-	-	6	163	0,15
Indonésie	-	-	1'539	6'508	2'011	1,85
Indonésie	150	597	760	574	532	0,49
Total	114'001	164'359	112'688	103'292	108'585	100,00

EXPORTATION RELATIVE DE CERTAINS PAYS D'EUROPE AUX
EXPORTATIONS ESPAGNOLES .

432

UNIT : POURCENT

EXPORTATION TOTALE : 1000000



PARTE TERCERA

EL COMERCIO AGRICOLA HISPANO - NORTEAMERICANO

CAPITULO VII

LA COOPERACION HISPANO-NORTeamERICANA

LA COOPERACION HISPANO-NORTEAMERICANA =====

Es de temer que el abundante espacio dedicado recientemente por la prensa nacional al problema de la cooperación hispano-norteamericana, con motivo de las recientes -y hasta el momento infructuosas negociaciones de Washington en torno a la renovación de los Acuerdos del 36 de septiembre de 1953, no haya sido suficiente para suministrar a los españoles una idea clara sobre un asunto tan complejo. Y esto es lógico, porque, incluso prescindiendo en la medida de lo posible de sus aspectos militar y político, una correcta evaluación de lo que ha supuesto, supone y puede suponer la ayuda económica a España exigiría mucho más que un simple artículo periodístico. Todo intento serio en este sentido se encontraría siempre, además, con la difícil tarea de valorar los importantes efectos indirectos que sobre la renqueante economía española de la pasada década tuvieron los Acuerdos de 1953.

En cualquier caso, dada la importancia y actualidad del tema, parece conveniente apuntar una serie de reflexiones que pueden suponer alguna aclaración adicional para el lector interesado en el tema. Las fuentes de información al respecto más fácilmente disponibles son las cifras recogidas hasta principios de 1967 por el "Boletín Mensual del Banco de España" y los cuadros correspondientes de la balanza de pagos que publica anualmente el Ministerio de Comercio.

Dejando aparte otros tipos de ayuda concedida por los Estados Unidos a la economía española -como serían los donativos en el período 1953-1960 a través de la National Catholic Welfare Conference y distribuidos por Cáritas Española (unos 130 millones de dólares), los préstamos a largo plazo concedidos por el Eximbank y Development Loan Fun, etc.-, los Acuerdos de Cooperación se han desarrollado por dos cauces básicos:

1. Los Programas de Ayuda para la Defensa (Defence Support Program), ampliados por la "enmienda MacCarran" en 1955. Las mercancías importadas con cargo a estos programas son pagadas en pesetas, dando lugar a la correspondiente contrapartida de la que, hasta 1959, el 30 por 100 quedaba a disposición del Gobierno espa-

...///...

ñol en concepto de donativo. A partir de ese año, una vez concluida la construcción conjunta de las bases militares, este porcentaje se elevó al 90 por 100. En números redondos, la importación - realizada por este sistema ha supuesto unos 500 millones de dólares, prácticamente toda ella en el período 1954/61.

2. La importación de excedentes agrícolas al amparo de la Ley Pública 480 que, aunque hasta 1960 no dieron lugar a donación alguna a través del juego de las contrapartidas, tenían el gran interés de poder también ser pagadas en pesetas en un tiempo en que uno de los grandes problemas de la economía española era la escasez de divisas. Las cifras correspondientes son muy similares a las anteriores: unos 500 millones de dólares, importados también prácticamente en 1954/61. Aproximadamente la mitad de la contrapartida en pesetas generada quedaba disponible para que el Gobierno español suministrara préstamos a largo plazo y bajo interés.

Al intentar valorar la ayuda económica americana, por tanto, nos encontramos con dos niveles distintos. En primer lugar, su eventual efecto inmediato en cuanto suponía una inyección adicional de bienes de importación, en unos años que se caracterizaron por fuertes tensiones de demanda y gran escasez de medios de pago frente al exterior. Es cierto que, hasta 1959, sólo el 13 por 100 del total de mercancías importadas al amparo de la cooperación hispano-norteamericana fueron bienes de equipo, correspondiendo el resto a materias primas (algodón, carbón, tabaco, etc.) y productos alimenticios (aceite de soja, fundamentalmente). Pero es normal que en esta época de graves problemas a corto plazo se olvidaran las necesidades de ampliación y renovación de nuestro aparato productivo. De cualquier modo, es claro que esos 1.000 millones de dólares, en números redondos, que se importaron en años de gran desequilibrio interno y externo, debieron ser muy importantes para nuestra asfiada economía. En segundo lugar, habría que conocer con detalle qué se hizo con el contravalor en pesetas de esas importaciones, tanto en la parte que se donaba a la Administración española, como en la que se ponía a su disposición para conceder préstamos a largo plazo y bajo interés. De acuerdo con el "Boletín del Banco de España", hacia finales de 1966, en la distribución de las contrapartidas, a España le habían correspondido cerca de 24 mil millones

de pesetas, frente a unas 22 mil millones para los Estados Unidos. Es muy poca la información detallada disponible sobre la utilización de esos fondos, sobre los que sólo sabemos que en un primer momento se dedicaron principalmente a obras de mejora agrícola, transporte y posteriormente a obras hidráulicas.

A partir de 1961, como resultado de la nueva política económica española y de la virtual liquidación de los Programas de Ayuda y de la Ley Pública 480, la ayuda económica americana deja de tener la importancia de los años anteriores. Nuestra economía, y muy especialmente su sector exterior, sufren en pocos años una transformación profunda: la "cooperación" con los Estados Unidos se realiza a partir de entonces más por las vías normales del intercambio comercial, turismo norteamericano, inversiones privadas, Eximbank, etc., y menos por los cauces de emergencia establecidos por los Acuerdos de 1953. Por eso, es lógico que en 1968, desde el punto de vista exclusivamente económico, sea necesario reajustar y adaptar a la nueva realidad los viejos Acuerdos de 1953.

Ahora bien, una cosa es constatar este hecho y otra muy distinta hacerse ilusiones sobre la capacidad de negociación que pueda tener un país como España frente al gran coloso americano. Países mucho más ricos que el nuestro, saben bien lo importante que es, en el terreno económico y en todos los demás, estar en buenos términos con los americanos. Los Estados Unidos son ya, en este momento, además de nuestro primer suministrador de mercancías, el primer cliente de nuestras exportaciones, los principales inversores de capital a largo plazo, etc., etc. Las interconexiones con los Estados Unidos son vitales para nuestro desarrollo económico, como lo son para prácticamente para todos los países del mundo occidental. Por eso sería muy conveniente disponer, en la esfera de lo económico al menos, de un plan realista en que todo estuviera muy medido y muy pesado. Se nos ocurre, por ejemplo, lo interesante que sería tener estudiado a fondo las ventajas económicas que supondría en convertir la base de Torrejón en el aeropuerto civil de Madrid, dejando Barajas para vuelos interiores. La enorme imprevisión con que se construyó este último, unido a la velocidad de los avances

tecnológicos en el sector, plantea un problema muy grave con importantes repercusiones económicas en un próximo futuro. La experiencia de las demás grandes ciudades del mundo demuestra que nunca es demasiado pronto para abordar estos temas en toda su amplitud (técnicos, económicos, urbanísticos, de transportes, etc.). Creemos - que un programa similar al que los franceses están llevando a cabo para el gran tercer aeropuerto de París sería muy útil - como cualquier otro del mismo tipo- para discutir con los americanos de aquí a ~~Marsella~~. Tal vez sea en el terreno de lo concreto donde se puedan plantear con mayor rentabilidad las demandas españolas.

LA BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA CON
ESTADOS UNIDOS

=====

Los resultados que arroja nuestro comercio con Estados Unidos en 1967 son los siguientes:

- 1.- La importación de productos estadounidenses en 1967 totalizan 584,48 millones de dólares, cifra que representa, con respecto al año anterior un descenso absoluto de 24,46 millones de dólares y relativo de un 4,02 por 100.
- 2.- Nuestras exportaciones al mercado norteamericano en 1967 ascienden a 202,12 millones de dólares, que representan, con respecto a 1966, un aumento absoluto de 55,16 millones de dólares y relativo de un 37,53 por 100.
- 3.- Nuestro déficit comercial con Estados Unidos en 1967 se eleva a 382,36 millones de dólares, frente a 461,98 en el año 1966. Dicho déficit de 382,36 millones de dólares representa el 18,21 por 100 de nuestro total déficit de la Balanza Comercial.
- 4.- Estados Unidos ha ocupado el primer lugar como país vendedor y comprador. Las importaciones procedentes de Estados Unidos suponen el 16,78 por 100 de las compras totales. Las ventas al mercado norteamericano representan el 14,75 por 100 de nuestra exportación total.

Por lo que respecta a la evolución del comercio exterior hispano-norteamericano en el último quinquenio, éste presenta las siguientes cifras:

...///...

MILLONES DE DOLARES

	Importaciones	Exportaciones	SALDO
1963.	320,37	79,07	- 241,30
1964.	352,85	96,40	- 256,45
1965.	527,48	114,53	- 412,95
1966.	608,94	146,96	- 461,98
1967.	584,48	202,19	- 382,29

- Ver punto anterior -

BALANZA COMERCIAL DE ESPAÑA CON EL
MERCADO COMÚN
 =====

El Mercado Común en 1962 absorbió el 37,53 por 100 de las ventas españolas del año. En 1963 dicho valor relativo fue del 37,90 por 100, en 1964 ha pasado a ser del 38,92 por 100, en 1965 alcanzó el 36,54 por 100, el 37,46 por 100 en 1966 y en 1967 fue del 32,59.

En 1966 el Mercado Común compró mercancía española por valor de 419,61 millones y en 1967 la cifra de 446,59 millones de dólares, es decir, que en 1967 el Mercado Común con respecto a 1966 incrementó sus compras en España en 26,98 millones de dólares, que corresponde a un incremento en pesetas de 2.143,4 millones, que repartidos entre los seis países que lo integran resultaría por país incrementos de 4,50 millones de dólares y 357,2 millones de pesetas.

Pasemos a considerar la vertiente de la importación.

En 1965 España importó del Mercado Común por valor de 1.127,67 millones de dólares, distribuidos de la siguiente forma:

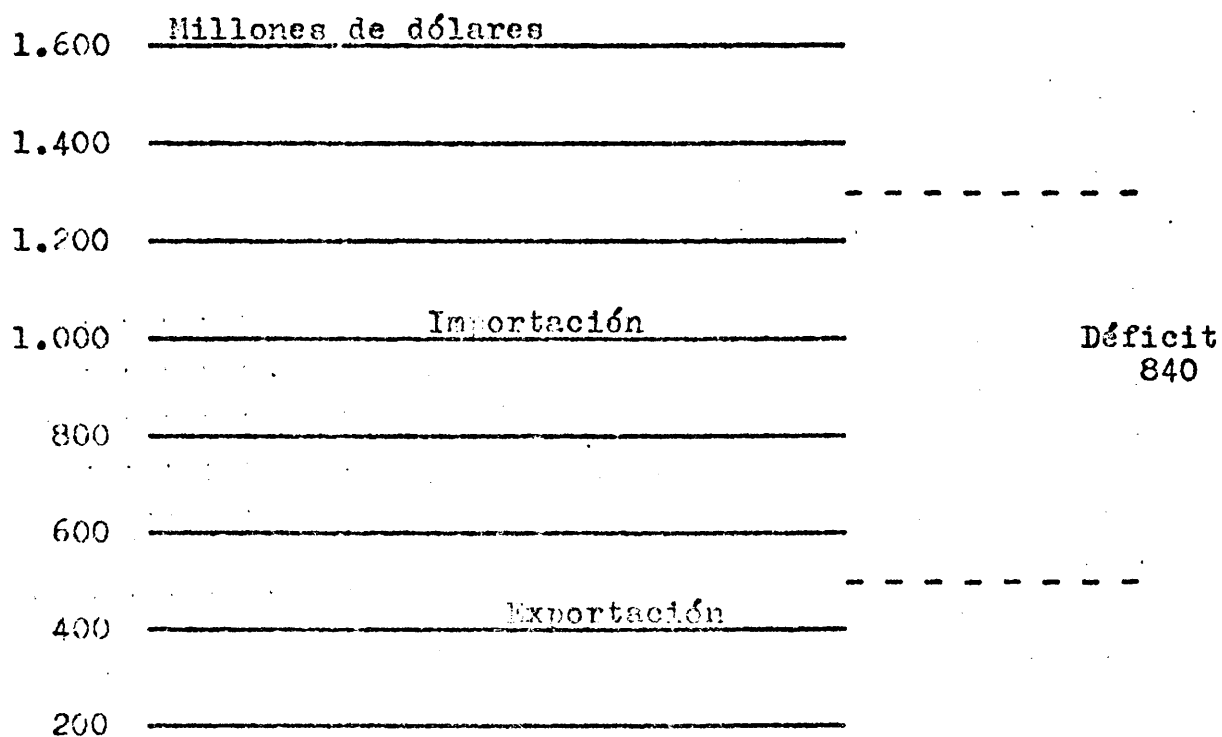
	<u>Millones de dólares</u>
Alemania.	423,85
Francia	327,90
Italia.	183,53
Holanda	114,85
Bélgica	77,54
 TOTAL.	 <u>1.127,67</u> =====

Estos 1.127,67 millones de dólares representaron el 37,36 por 100 de nuestra importación total.

BALANZA COMERCIAL CON EL MERCADO COMUN
(Millones de dólares)

	1965		1966		1967	
	Import.	Expor.	Import.	Expor.	Import.	Expor.
Alemania.	423,85	113,11	527,29	141,73	483,79	141,53
Francia	327,90	102,09	396,97	138,71	398,80	139,17
Italia.	183,53	34,97	221,00	56,32	228,19	64,63
Holanda	114,85	47,30	116,33	55,05	107,06	72,58
Bélgica-Lux.. . . .	77,54	27,64	83,56	27,80	68,81	28,68
TOTAL.	1.127,67	345,11	1345,15	419,61	1286,65	446,59

COMERCIO EXTERIOR
España - Mercado Común



En 1966 España importó del Mercado Común por valor de 1.345,15 millones de dólares, distribuidos de la siguiente forma:

	Millones de dólares
Alemania.	527,29
Francia	396,97
Italia.	221,00
Holanda	116,33
Bélgica	83,56
TOTAL.	1.345,15
	=====

Estos 1.345,15 millones de dólares supusieron el 37,46 por 100 de nuestra importación total.

Si pasamos ahora a considerar las cifras de nuestro comercio exterior en 1967 se observa:

1.- España exportó a la Comunidad Económica Europea en 1967 por un valor de 446,59 millones de dólares, que supone, con relación al año anterior, un aumento absoluto de 26,98 millones de dólares y relativo de un 6,43 por 100.

2.- Nuestras compras en el Mercado Común en 1967 totalizaron - 1.286,65 millones de dólares, que representan, frente a la realizadas en 1966, una disminución absoluta de 58,50 millones de dólares, y relativo, de un 4,35 por 100.

3.- La balanza comercial de España con el Mercado Común presentó en 1967 un déficit de 840,06 millones de dólares, frente al de 925,54 millones de dólares en el año anterior, que supone una

disminución absoluta de 85,48 millones de dólares y relativa de un 9,24 por 100.

4.- Los saldos de nuestras balanzas comerciales parciales con los países del Mercado Común en 1966 y 1967 presentan las siguientes cifras:

	MILLONES DE DOLARES	
	1966	1967
Alemania.	- 385,56	- 342,26
Francia	- 258,26	- 259,63
Holanda	- 61,28	- 163,56
Italia.	- 164,68	- 34,48
Bélgica	- 55,76	- 40,13

5.- En definitiva, España en 1967 continúa siendo un espléndido centro consumidor de productos del Mercado Común, totalizando nuestra importación 1.286,65 millones de dólares, cifra que representa el 36,94 por 100 de la importación total.

El saldo, de 840,06 millones de dólares favorable al Mercado Común, representa el 40,01 por 100 del déficit de nuestra balanza comercial en el año.

6.- En los tres últimos años las compras españolas en el Mercado Común totalizaron 3.759,97 millones de dólares y las ventas españolas al grupo de los Seis ascendieron a 1.211,31 millones de dólares, resultando un superávit a favor del Mercado Común en dicho trienio de 2.548,16.

CAPITULO VIII

ANALISIS DE LA AGRICULTURA NORTEAMERICANA

	<u>página</u>
SECCION 1ª Introducción	452
SECCION 2ª Estructura técnica	461
SECCION 3ª Estructura económica	469
SECCION 4ª Estructura comercial	479
SECCION 5ª Estructura política	500

EVOLUCION DE LA AGRICULTURA AMERICANA
(1930 - 1959)

AÑOS	Nº de explotaciones Millones	Superficie de cultivo recolectada (acres) millones	Indices 1947 - 49 = 100			
			Horas de trabajo	Capital Invertido	Producción bruta	Población total
1930	6,3	369	137	—	72	84
1940	6,1	339	122	91	82	90
1950	5,6	345	90	105	101	104
1954	5,2	346	78	112	109	110
1958	4,7	328	66	115	124	119

INDICES DE EFICACIA

OO Bushel de	Horas de trabajo necesarios			
	1910	1930	1953	1960
RIGO	106	70	26	17
IZ	135	127	34	23
ATATAS	—	67	23	—
GODON (1 BALA)	276	—	—	77

POBLACION AGRICOLA Y NO AGRICOLA

	<u>Agricola</u>	<u>No Agricola</u>
1910	34,9	65,1
1920	29,7	70,3
1930	24,6	75,4
1940	22,9	77,1
1950	15,3	84,7
1960	8,7	91,3

RIQUEZA AGRICOLA Y RIQUEZA NACIONAL

450

En 1900 la riqueza agrícola suponía el 27 % de la riqueza total del país
(precios 1929)

En 1956 el 12 % sin incluir maquinaria agrícola (precios 1929).

Valeur moyenne des produits vendus par acre de terres exploitées
1959

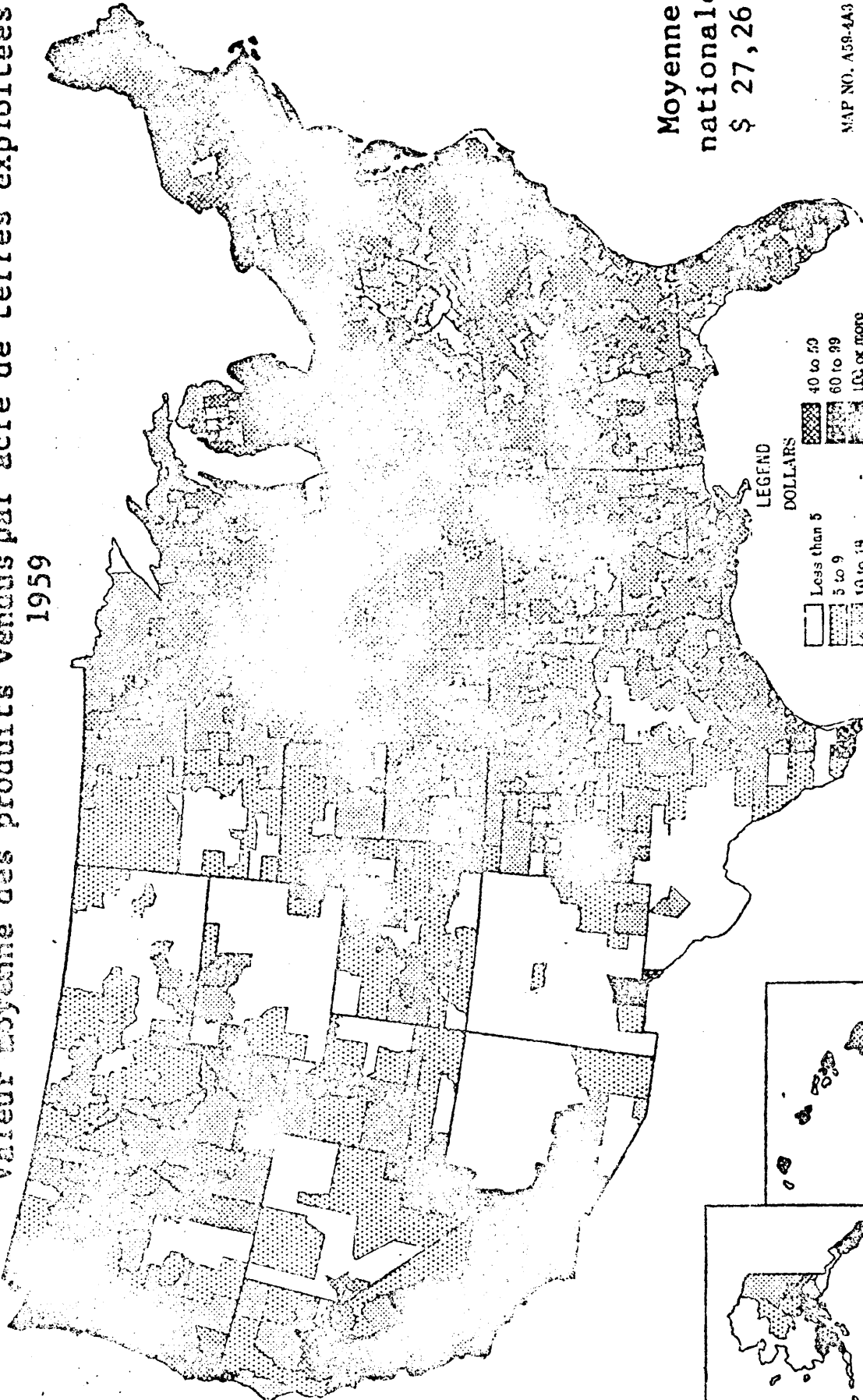
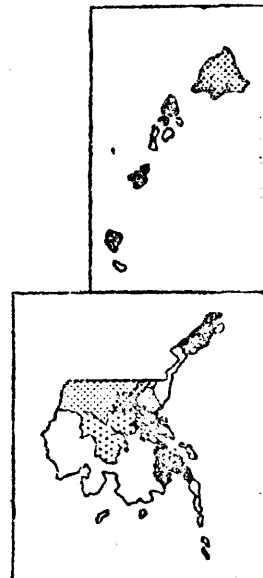
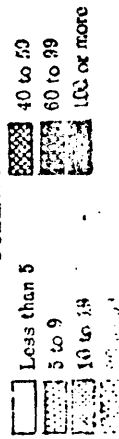
451

Moyenne
nationale
\$ 27,26

MAP NO. A59-4A3

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
BUREAU OF THE CENSUS

LEGEND
DOLLARS



I.

INTRODUCCION

Las primeras Colonias europeas de carácter permanente se fundaron por España en San Agustín (Florida) en 1575 y posteriormente por Inglaterra, en Jamestown (Virginia) en 1607. Desde este momento hasta el presente no vamos a analizar la evolución interna y externa de USA porque nos extenderíamos demasiado sobre el tema; pero es interesante que tengamos en cuenta esta evolución histórica, ya que va a ser ella la que repercuta sobre la estructura de la propiedad de la tierra en toda la nación.

Desde hace treinta años es cuando de verdad el valor tierra ha adquirido interés en USA, ya que hasta prácticamente 1920 no era la explotación de la tierra lo que se realizaba, sino más bien un sistema de explotación en el que nadie se preocupaba del futuro, cuidando la tierra, sino solamente del presente y de lograr grandes cosechas, aunque con ellas la tierra se esquilmasa.

Es pues de época muy reciente esta preocupación del Gobierno Federal, de los Estados y de los individuos, en potenciar y capitalizar el valor tierra. Sin embargo, pese a todos los adelantos lógicos de una gran nación como es Norteamérica, la realidad es que en lo que a tierra se refiere tiene planteados una serie de problemas que van desde climas devastadores en amplias zonas, al problema de sus zonas urbanas o incluso al problema paradójico de sus excedentes agrícolas.

Dejando de lado el análisis geográfico de USA pasaremos a un punto más concreto: enumerar las grandes regiones agrícolas, que son éstas: -- Nueva Inglaterra; la zona centro-atlántica, el delmarva; el centro sudeste (con Virginia, Sur de Maryland, Carolina del Norte, Kentucky y Tennessee); el sur ("deep south"); el cinturón del maíz (Ohio, Indiana, Indiana, Iowa, Missouri, Sur de Minnesota y este de Nebraska); las regiones lecheras (Michigan, Wisconsin, Minnesota); las praderas y las altas llanuras del Far-west (Noroeste de Texas. Oeste de Oklahoma, Kansas, Nebraska, las dos Dakotas y el este de Montana); las Rocosas, la costa del Pacífico.

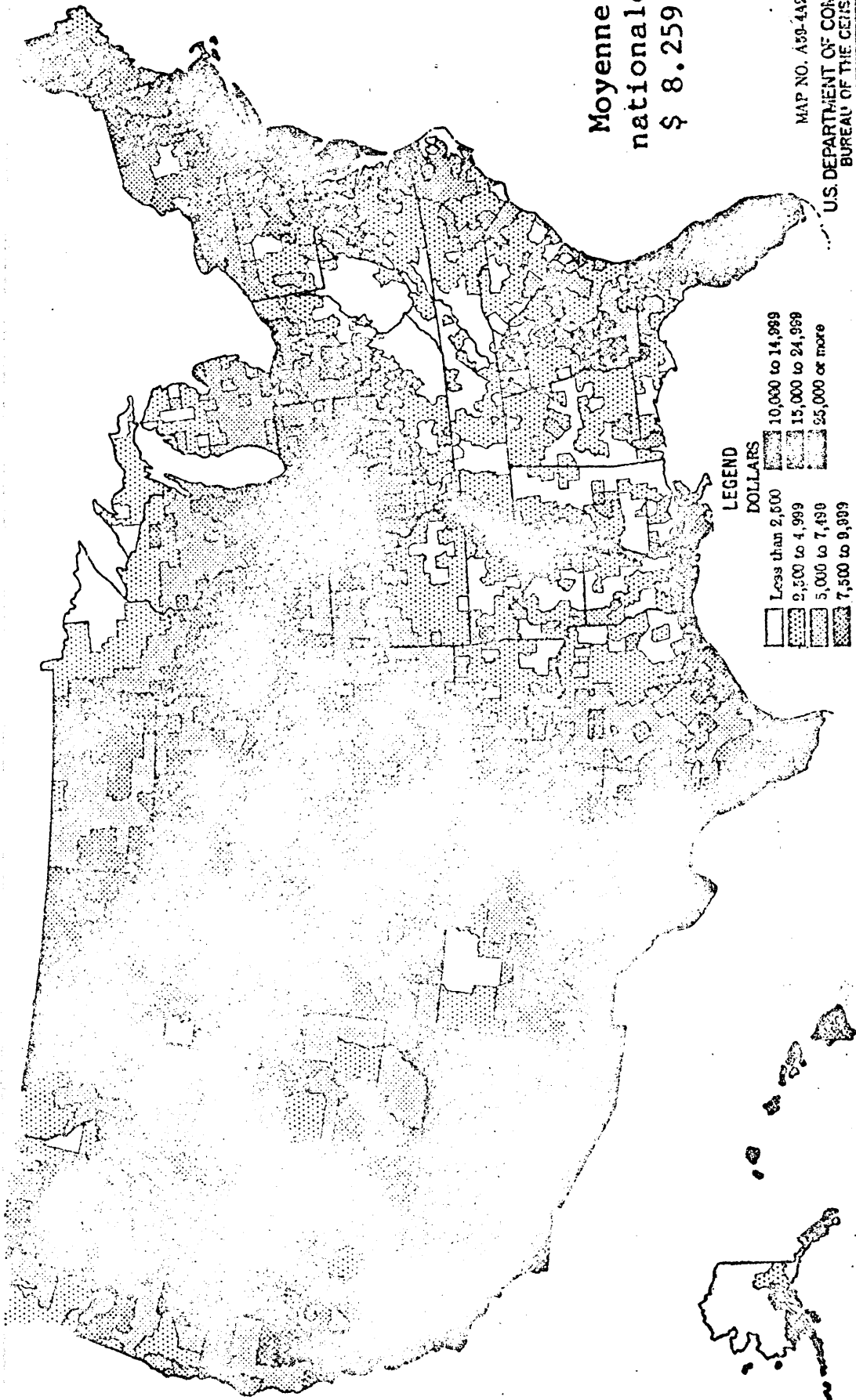
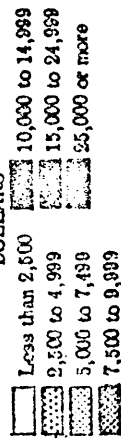
452

Moyenne
nationale
\$ 8.259

MAP NO. A59-4A2
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
BUREAU OF THE CENSUS

LEGEND

DOLLARS



153

ALGUNOS INDICES SOBRE LA AGRICULTURA DE U.S.A.

(Base 100 in constant \$ 1.929)

RS	Gross cut put	Net cut put	Persons engaged	Capital inputs	Non farm im- puts (a)	Net farm im- puts (b)	Ratio of net to gross (per cent)
869	28,9	32,7	53,2	37,7	15	47,5	88,9
879	45,2	50,8	77,1	53,6	24,8	63,9	88,2
889	57,2	63,6	90,4	65,3	34	75,8	87,2
899	72,5	79,8	99,4	78,1	46,3	85,7	86,3
910	81	87,7	106,2	91,5	56,5	94,8	85,0
919	87,3	90,2	103,8	101,9	76,5	102	81,1
929	100,0	100,0	100,0	100,0	100	100	78,5
937	102,4	101,9	93,8	95,8	104,1	95,6	78,1
948	138,1	119,2	81,2	107,2	207,1	83,5	67,7
957	160,3	129,9	59,4	119,3	271,4	65,6	63,6

454

RS	Ratio (a) (b) (per cent)	Gross cut- put per per- son	Net cut put per per- son	Net farm pro- duc- tivi ty	Total factor produc- tivity
9	31,6	49,7	56,2	68,8	60,8
9	38,8	58,6	65,9	79,5	70,7
9	44,9	63,3	70,4	83,9	75,5
9	54	72,9	80,3	83,1	84,6
0	59,6	76,3	82,6	92,5	85,4
9	75,0	84,1	86,9	88,4	85,6
9	100	100	100	100	100
7	108,9	109,2	108,6	106,6	107,1
8	248,5	170,1	146,8	142,8	165,4
7	413,7	269,9	218,7	198	244,4

TES: KENDRICK - "Productivity trends in the U.S. " NBER/
Princeton 1.961.

C.O. MEIBURG - "Food Research institute Studies "Stanford
Novembre 1.962.

Traducir a cifras y productos estas regiones nos da una idea clara de cuál es la diversidad y la inmensidad del suelo agrícola americano. - Diversidad que aún se ve más aumentada con la estructura federal del país.

La enorme dimensión del territorio y el ritmo de su desarrollo - explican ante todo la necesidad de escalones intermedios entre el estado federal y el individuo; parece en efecto inconcebible que una estructura tan compleja como la de USA pueda ser dirigida desde Washington sin una parálisis administrativa completa.

Esta noción de distancia explica también la actitud del ciudadano y muy especialmente la del agricultor con arreglo a su gobierno: la capital está alejada y ausente de los deseos, a veces opuestos, de las diferentes regiones. Pero a la vez este individuo considera a las instituciones de su estado como su recurso natural y defiende su soberanía contra las posibles extralimitaciones del poder federal.

Es por otra parte un problema para la Administración USA el hecho de que las voces de sus agricultores no le lleguen o lo hagan de manera deformada.

La superficie total cultivada no ocupa más de la mitad de las tierras, es decir, salvo en dos regiones (de las doce antes citadas) la superficie cultivable no sobrepasa el 25 % y finalmente ocho de estas doce regiones tienen como fuente más importante sus enormes bosques, antes que la agricultura.

Podríamos dividir el territorio, agrícolamente, de la siguiente manera: tierras de explotación privada (560 millones de hectáreas) y tierras de explotación pública, repartidas de la siguiente manera: 170 millones corresponden al Estado Federal; 40 millones a los diversos Estados y 25 a las Reservas Indias.

Dentro de este reparto destacamos como fenómeno curioso el de -- "las utilizaciones espaciales" (regiones urbanas, carreteras, parques estatales o municipales) Este viene aumentando tremendamente desde hace 40 años y a lo largo de la última década la absorción de tierras agrícolas, en sus diferentes categorías de utilización ha sido de 400.000 hectáreas por año. El-

456

CORN PRICES AND SUPPORT RATES

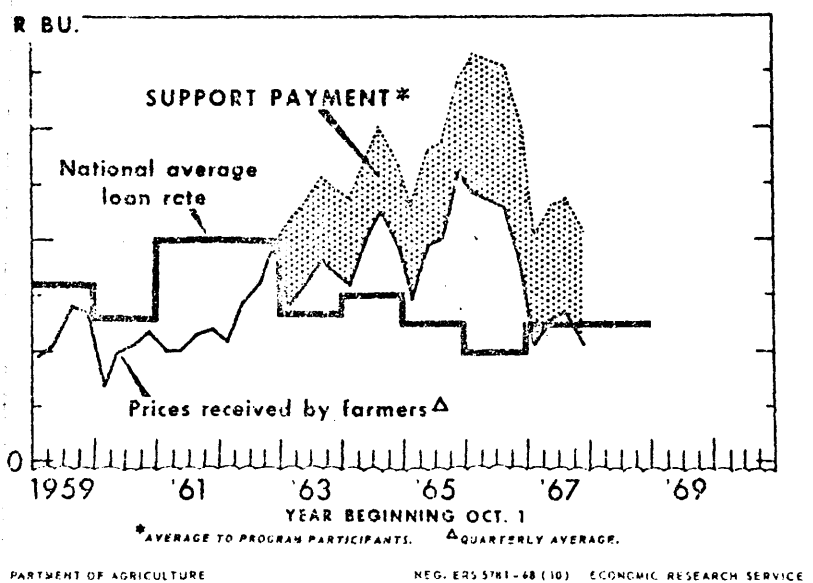


Figure 115

Corn: Farm prices and support rates per bushel, 1959-68

Average prices received								National
Oct.- Dec.	Jan.- Mar.	Apr.- June	July- Sept.	Season average	Support payments to partic- ipants 1/	Season average plus payments		average loan rate 2/
Dollars								
0.936	1.01	1.08	1.07	1.05	---	---		1.12
0.938	0.997	1.01	1.04	1.00	---	---		1.06
1.00	0.996	1.03	1.04	1.10	---	---		1.20
1.02	1.09	1.12	1.20	1.12	---	---		1.20
1.08	1.12	1.16	1.14	1.11	0.15	1.26		1.07
1.12	1.20	1.25	1.19	1.17	.15	1.32		1.12
1.09	1.19	1.22	1.32	1.16	.17	1.33		1.05
1.28	1.27	1.26	1.15	1.24	.25	1.49		1.00
1.11	1.06	1.07	1.01	1.05	.20	1.25		1.05
								1.35

Computed on the basis of total price support payments and the estimated production of participating farms. 2/ Available to all producers in 1959 and 1960, and to producers participating in 1961-68 feed grain programs. 3/ Preliminary.

Published currently in the Feed Situation (ERS).

X

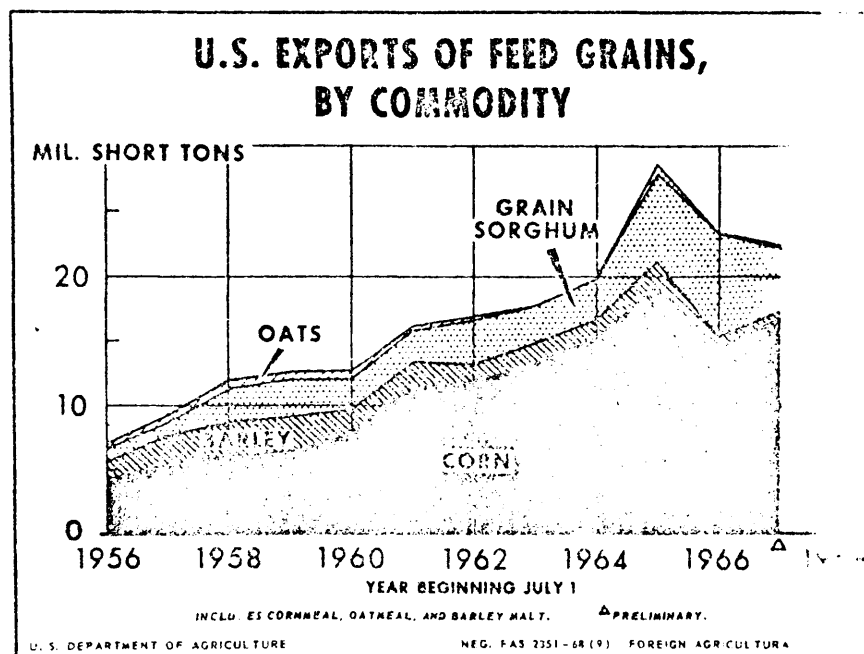


Figure 116

. Feed grains: U.S. exports by commodity, 1956-67

Year beginning July 1	Corn <u>1/</u>	Barley <u>2/</u>	Grain sorghum	Oats <u>3/</u>	
			<u>1,000 short tons</u>		
1956	4,302	1,484	811	435	"
1957	5,475	2,198	1,185	448	"
1958	6,046	2,801	2,648	510	1,
1959	6,452	2,335	2,741	726	1.
1960	7,721	2,057	2,419	468	1.
1961	11,415	2,026	2,402	337	2*
1962	11,589	1,620	3,327	392	1*
1963	13,238	1,680	2,783	91	1
1964	15,109	1,448	3,327	76	19 *
1965	19,347	1,850	6,810	590	2
1966	14,381	1,089	7,827	299	2
1967 <u>4/</u>	16,566	741	4,850	153	2

2/ Includes barley malt. 3/ Includes oatmeal. 4/ Preliminary.

458

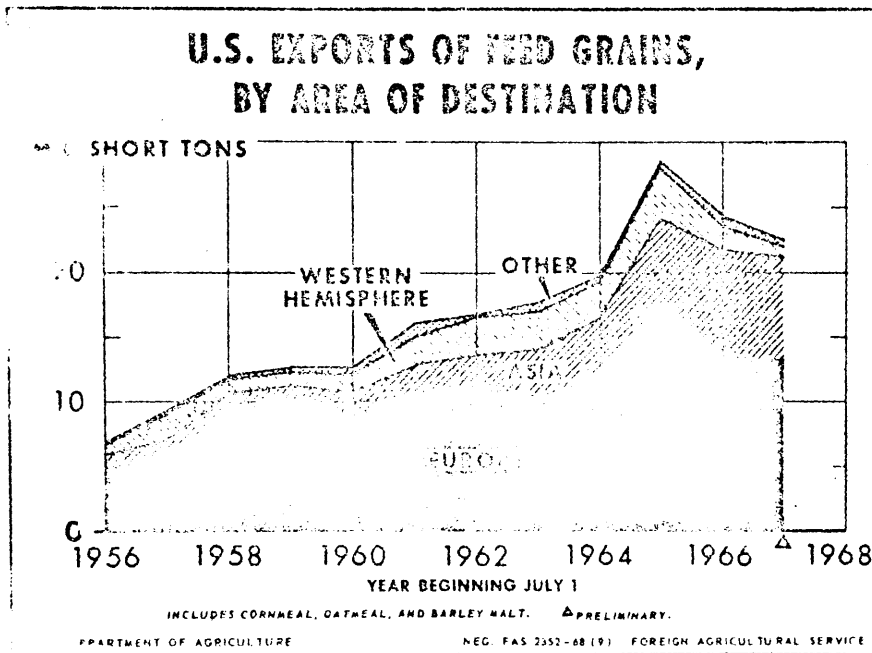


Figure 117

Feed grains: U.S. exports, by area of destination, 1956-67 1/

Year	Europe	Asia	Western Hemisphere	Other	Total
	1,000 short tons				
1956	4,598	1,404	951	71	7,024
1957	5,869	1,425	1,969	38	9,301
1958	8,836	1,882	1,185	102	12,005
1959	10,169	1,167	1,146	272	12,754
1960	8,975	1,985	1,411	294	12,665
1961	10,681	2,138	2,181	1,180	16,180
1962	11,103	2,634	2,780	411	16,928
1963	10,365	3,926	2,824	677	17,792
1964	11,973	4,623	2,839	475	19,960
1965	17,750	6,500	3,900	447	28,597
1966	12,832	8,975	1,127	662	23,596
1967 2/	13,193	6,969	1,904	244	22,310

1/ Includes corn and corn meal for relief and the following products: corn meal, hominy grits, corn starch, oatmeal, and barley malt. 2/ Preliminary.

aumento de superficie de las ciudades afecta sobre todo a las zonas de cultivo hortofrutícola y posteriormente a las explotaciones lecheras; otras - reconversiones agrícolas crean múltiples problemas. La construcción de una red de carreteras influencia directamente en la dirección, ritmo y naturaleza de los cambios de utilización de suelos, creando nuevos ejes de desarrollo, aglomeraciones residenciales, fábricas y otros centros de actividades.

LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

El 59 % del territorio, o sea, 455 millones de Ha. están repartidas entre 3.500.000 "explotaciones agrícolas". Pero destacaremos que en -- USA un terreno agrícola sólo es considerado explotación cuando tiene más de 4 Ha. y vende cada año un mínimo de 50 dólares en productos y si posee menos debe aumentar sus ventas a 250 dólares. Allí, al igual que en nuestro país, la explotación marginal agrícola está en plena crisis y camino del cierre total. Sin embargo siguen existiendo pequeñas fincas en número bastante grande; éstas llegan a 1.600.000 explotaciones del conso total y sólo colaboran en la producción total en un 5'3 %

Las grandes explotaciones americanas están tremendamente especializadas en bovinos, algodón, aves, productos lácteos, frutas, cereales y legumbres.

La tendencia va hacia la disminución del número de las pequeñas y medianas explotaciones, acentuada por una creciente especialización de las - que subsisten.

Los regímenes de explotación, tanto la directa como la indirecta, varían enormemente según las regiones y los tipos de productos que se cultivan. Pero suele ser característico el hecho de que incluso los arrendatarios o aparceros sean propietarios, por lo general, de empresas familiares - de extensión mediana, es decir, de unas 150 Has.

Este tipo de explotaciones familiares está también en crisis debido, no sólo a la especialización, sino al carácter cada vez más industrial de las unidades de producción y a la integración vertical. Este hecho sintomático puede tener grandes consecuencias sociales ya que este tipo de explotación familiar está considerado como la celadora de los valores espirituales de la sociedad americana. Sin embargo, hoy por hoy, el 94 % de las explotaciones agrícolas americanas pueden ser clasificadas dentro de esta categoría.

LA CONSERVACION DE LAS MATERIAS PRIMAS (suelo-agua).

El americano, pese a lo que se cree en Europa, cultiva mucho peor que el europeo la tierra, y no sólo la cultiva peor, sino que por lo general nunca se ha preocupado por cuidarla con rotaciones, etc. La productividad del suelo ha disminuído en un 50 % en sólo tres siglos de explotación y a ese ritmo en los próximos dos siglos, o cambiamos o se lo juegan todo.

Hoy el Estado se ha dado cuenta de todo esto e intenta evitarlo con las siguientes leyes (Agricultural Conservation Program; Great plains Conservation Program; Conservation Reserve Program), pero es difícil corregir vicios de origen y a veces ancestrales.

En cuanto al agua USA tiene una media de 75 cms.; pero este dato significa bien poco. La distribución es bastante irregular y por otra parte se espera que, antes de 1980, se haya duplicado la demanda y antes del año 2.000 se habrá triplicado. Aumento que se deberá a los nuevos regadíos y a las demandas para satisfacer las necesidades municipales e industriales. El país dispone de un margen de seguridad relativamente pequeño, aunque agrícolamente gran parte de este agua suele ser aprovechada tras su utilización, pero esto a su vez plantea el problema de la impureza del agua. A fin de mitigar esos problemas la Administración Americana ha dado la "flood control act" y la "watershed protection and flood prevention-act".

Acaso el ejemplo más conocido dentro de esta nueva tendencia es la "Tennessee Valley Authority" (1933)

II.

ESTRUCTURA TECNICA

Thomas Jefferson dijo en el siglo XVIII "en Europa la mano de obra es abundante y deben sacar el máximo de rendimiento del suelo; en Nortamérica el suelo es abundante y es en la mano de obra donde se debe sacar el máximo rendimiento".

Este diagnóstico del siglo XVIII puede ser considerado hoy como una constante americana.

A. LA MECANIZACION DE LA AGRICULTURA AMERICANA

Se ha desarrollado enormemente debido entre otros motivos a: - la organización familiar de explotación, el nivel elevado de los salarios, y los bajos precios de las tierras.

- a. Los agricultores se han mecanizado debido a que casi la totalidad del trabajo en la explotación lo realizan él o su familia.
- b. El nivel de los salarios llevó a una eterna lucha entre la Agricultura y la Industria respecto a la mano de obra. En esta lucha primó la atracción por la industria, lo que encareció los salarios agrícolas.
- c. El precio de la tierra: se deduce de su extensión.

Todas estas causas han hecho posible que la industria mecánica-agrícola en USA sea la tercera, después de la del automóvil y el material de transporte.

En la actualidad la mecanización agrícola en lo que se refiere a algunos grupos se encuentra saturada, tal es el caso de los tractores y de los aparatos de ordeño automático. Siguen en aumento de demanda aque-

llas máquinas que permitan obtener un ciclo de producción completamente mecanizado o facilitar su comercialización.

El 90 % de las máquinas pertenece en propiedad a sus usuarios.

El punto débil de una agricultura como la americana consiste, - no en la mecanización, sino en los medios de explotación según costumbres buenas o viciadas. USA tiene un muy pequeño porcentaje de Fertilizantes en relación con Europa.

La utilización se ha cuadruplicado en los últimos veinte años.

El consumo, sin embargo, pese a las ayudas del Departamento de Agricultura, dista mucho de haber llegado a un nivel óptimo.

En la zona Este del país el régimen de lluvias no hace necesaria una política de regadíos, salvo en el caso de Florida. Es en la zona Oeste donde se dan los regadíos norteamericanos. Para algunos de ellos es algo vital como, vgr. en el valle imperial de California.

La Administración tiene dos nuevos proyectos de regadíos, uno - para el año 1980 y otro para el año 2.000.

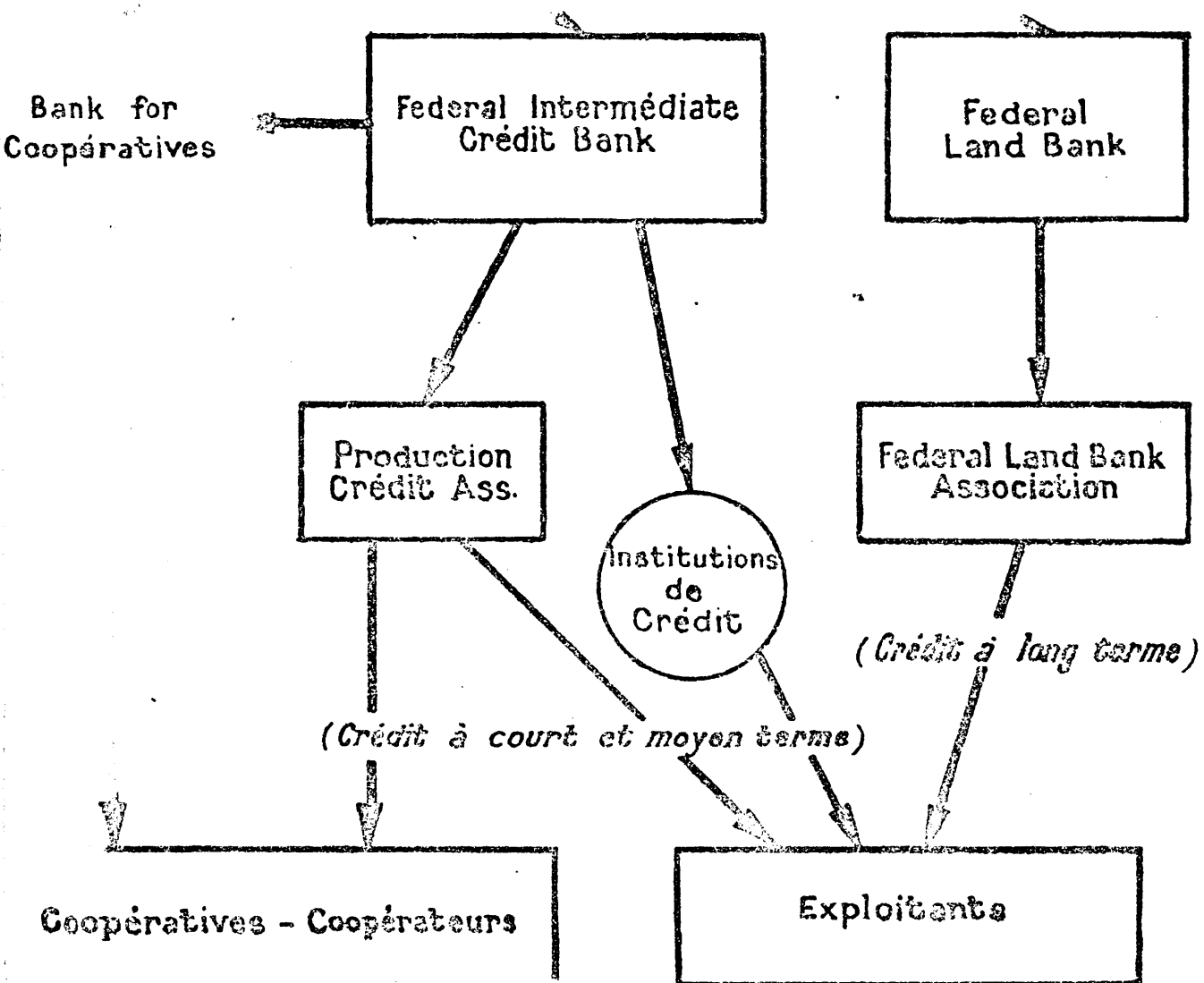
8. EL FINANCIAMIENTO AGRICOLA

El progreso rápido de la mecanización y reestructuración de la agricultura americana exige inversiones cada vez más cuantiosas. Sin embargo la existencia de organizaciones de crédito, la de capitales abundantes y la de una mentalidad nacional que hace del crédito el motor vital de los asuntos, han permitido a los agricultores equiparse, aún a costa de un gran endeudamiento.

La estadística del endeudamiento agrícola, publicada anualmente por el Departamento de Agricultura, nos muestra tres fuentes diferentes de origen:

ORGANISATION D'UN «DISTRICT» DE LA «FARM CREDIT ADMINISTRATION»

Emission de
Bonds
(Agent fiscal)
(New-York)



464

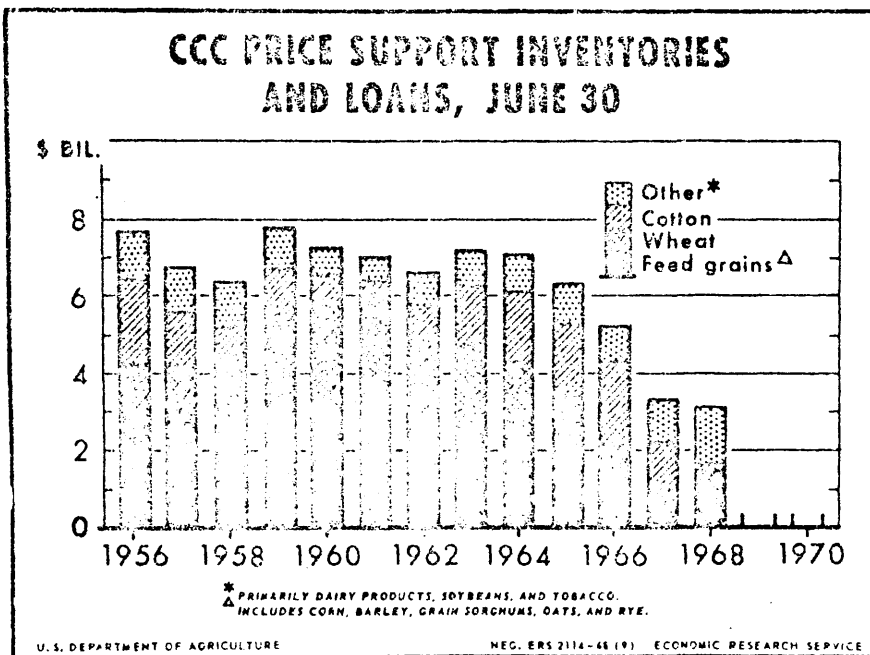


Figure 13

CCC price support inventories and loans, June 30, 1955-68

Year	Feed grains 1/	Wheat and products	Cotton	Other		Total
				Dairy products	All other commodities 2/	
<u>Million dollars</u>						
1955	1,691	2,329	1,396	330	924	6,670
1956	2,020	2,295	2,162	165	1,027	7,669
1957	2,201	1,915	1,448	161	979	6,704
1958	2,633	1,932	545	142	1,024	6,276
1959	2,880	2,574	1,209	70	974	7,707
1960	3,121	2,615	889	106	593	7,324
1961	3,360	2,707	352	147	473	7,039
1962	2,594	2,292	840	379	552	6,657
1963	2,450	2,329	1,470	418	589	7,256
1964	2,489	1,798	1,751	174	886	7,098
1965	1,976	1,433	1,898	137	943	6,387
1966	1,383	792	2,228	2	907	5,312
1967	768	291	1,204	139	960	3,362
1968	1,129	447	163	212	1,230	3,181

1/ Includes corn, barley, grain sorghums, oats, and rye.

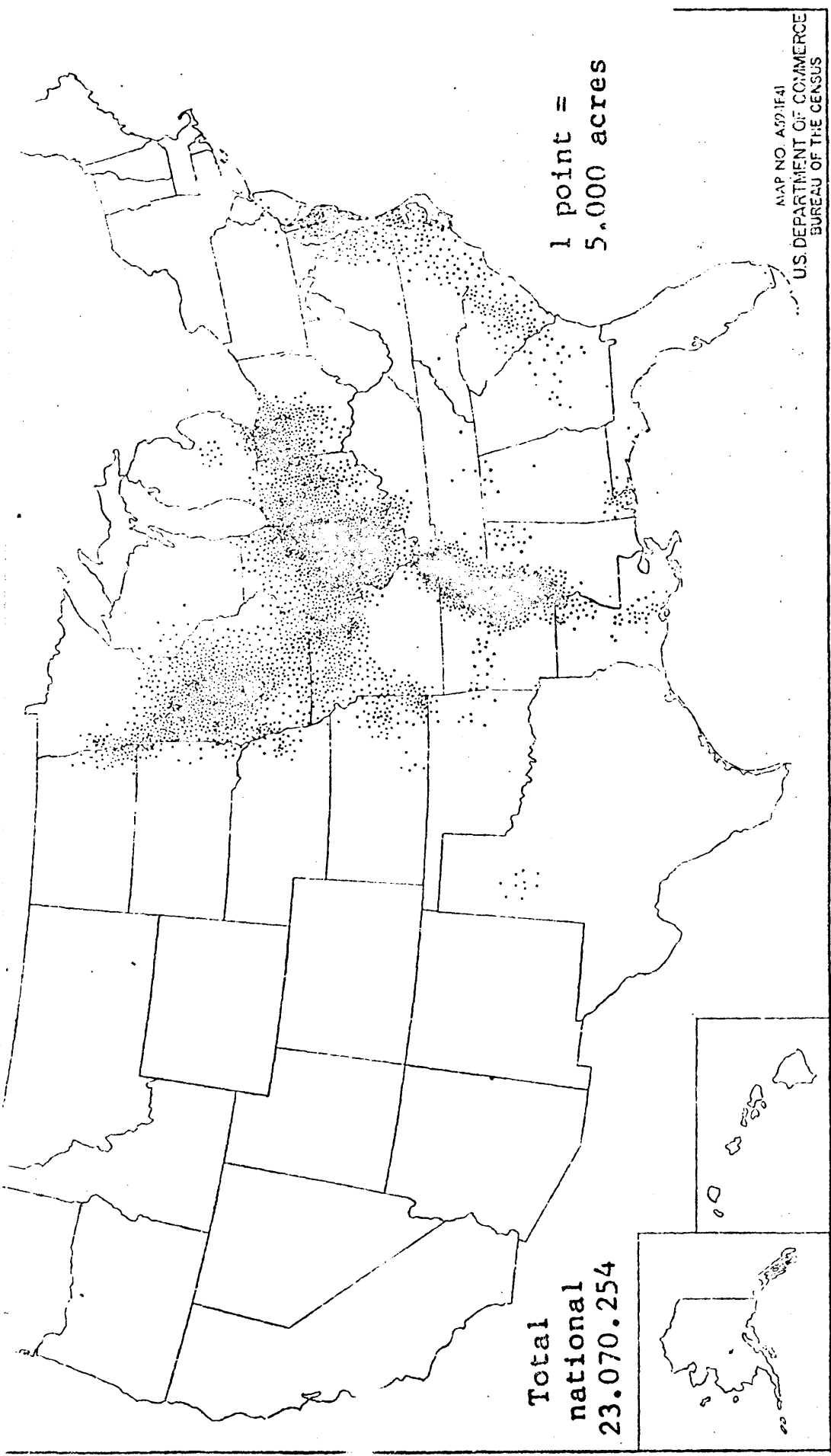
2/ Includes all other commodities under price support, primarily soybeans and tobacco.

La privada (Compañía de Seguros de vida, etc.), la Gubernamental (Commodity Credit Corporation y la Farmers Home Administration) y el crédito Cooperativo (Farm Credit Administration, Federal Intermediate Credit Banks, Production Credit Associations, Federal Land Banks y los Banks for Cooperatives).

El régimen fiscal, en principio, al gravar la renta per cápita, no es tremendamente favorable al agricultor.

La mecanización, el aumento de la tierra han ocasionado un crecimiento rápido del activo agrícola. El aumento de la capitalización agrícola, unido al cierre de las explotaciones marginales, ha aumentado la relación de capital invertido-explotación a un ritmo excesivo, cuya consecuencia principal ha sido la del endeudamiento del agricultor. Los peligros -- que el aumento de la deuda pueden traer a la agricultura no son desestimables, ya que cualquier accidente en la economía podría producir un colapso agrícola.

Sin embargo el endeudamiento agrícola no es un síntoma de enfermedad, sino que es el precio que se paga por la accesoión a la propiedad de la tierra y otros adelantos



1 point =
5,000 acres

Total
national
23,070,254

MAP NO. A591F41
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
BUREAU OF THE CENSUS

466

467

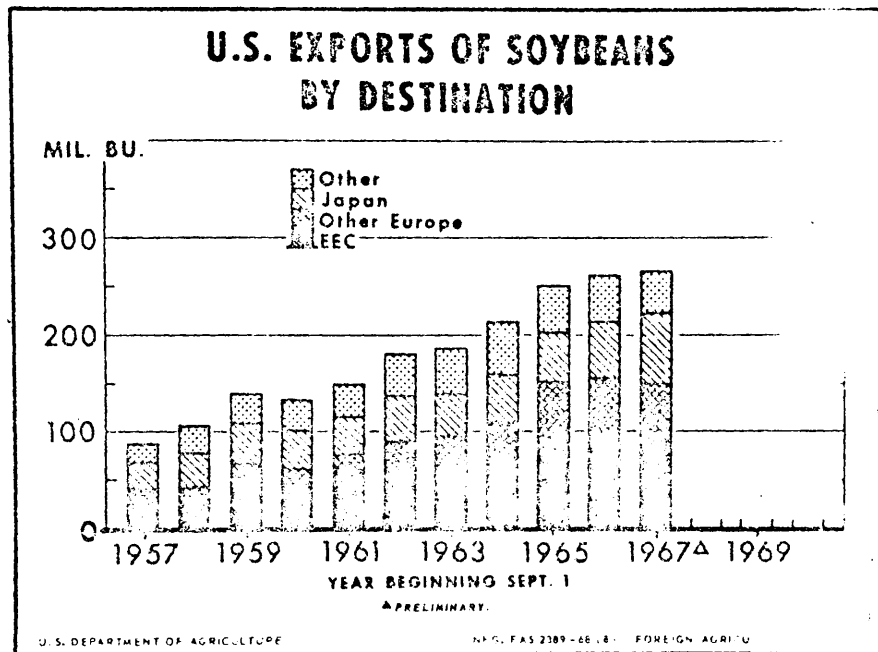


Figure 120

Soybeans: U.S. exports by country of destination, 1953-67

Year beginning September 1	Europe		Japan	Canada	Other
	EEC	Other			
<hr/>					
	Million bushels				
1953	12.3	2.8	16.1	4.8	4.5
1954	16.5	6.2	20.0	7.9	6.7
1955	25.9	6.6	20.8	8.4	6.9
1956	33.6	9.1	22.7	10.9	7.4
1957	26.9	13.3	26.6	10.8	10.8
1958	34.4	8.6	35.9	14.3	11.8
1959	53.9	15.9	39.3	15.6	15.2
1960	46.3	14.8	39.9	19.4	14.3
1961	61.2	16.6	37.3	23.5	10.8
1962	63.5	26.9	47.6	27.2	15.3
1963	71.6	23.5	45.1	31.7	15.3
1964	71.9	38.5	49.3	35.0	17.5
1965	92.1	47.9	62.0	31.1	17.5
1966	97.7	56.0	60.7	24.2	23.0
1967 1/	94.7	54.2	74.2	21.5	21.7

1/ Preliminary; based on inspections for export.

Data published quarterly in Fats and Oils Circulars (FAC).

468

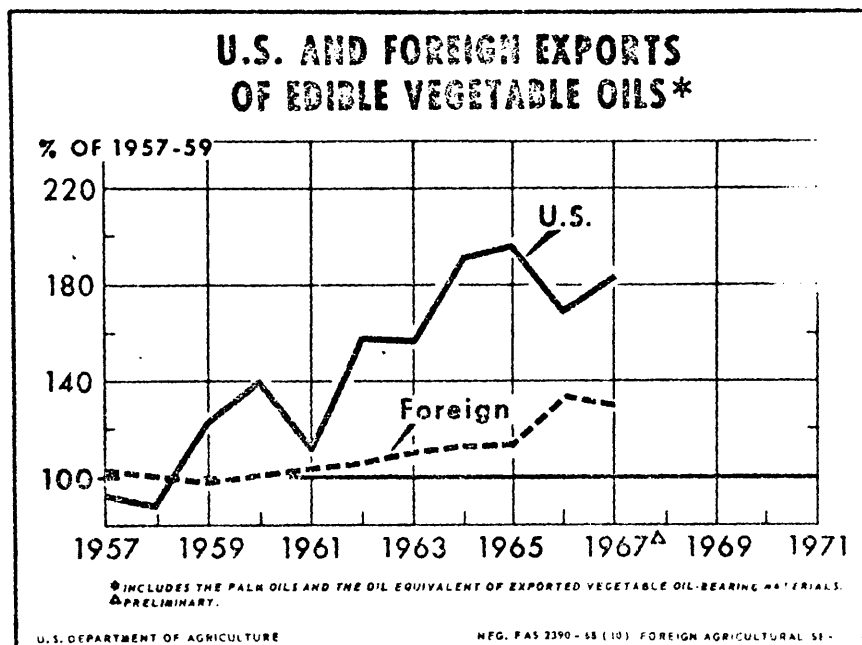


Figure 122

Edible vegetable oils: U.S. and World exports, 1957-67 1/

Year	Quantity			As percentage	
	U.S.	Foreign	Total	U.S.	Foreign
	----- 1,000 short tons -----			----- Percent -----	
Average:					
1957-59	1,164	4,051	5,215	100	100
1957	1,072	4,142	5,214	92	132
1958	999	4,046	5,045	86	100
1959	1,421	3,965	5,386	122	98
1960	1,621	4,080	5,701	139	101
1961	1,303	4,175	5,483	112	103
1962	1,839	4,324	6,163	158	107
1963	1,818	4,472	6,290	156	111
1964	2,240	4,537	6,777	192	112
1965	2,281	4,571	6,852	196	113
1966	1,967	5,435	7,402	169	134
1967 2/	2,144	5,253	7,397	184	130

1/ Includes the palm oils and oil equivalent of exported oil-bearing materials.

2/ Preliminary.

III.

ESTRUCTURA ECONOMICA

El examen de los recursos americanos y de los instrumentos de trabajo de que dispone el agricultor nos permite comprender mejor cómo estas antiguas colonias inglesas, tras haber arreglado sus diferencias internas en 1865, se han convertido, al cabo de un siglo, en la primera potencia mundial. A este milagro han contribuido diversos factores: puesta en producción de nuevos territorios; mecanización; investigación agronómica química y genética.

La agricultura ha logrado alimentar a una población en crecimiento multiplicado y a dar a la industria una base económica y humana que necesitaba para su desarrollo.

Se dice que la agricultura es el arte de cultivar la tierra. Es evidente que cualquier labrador español de regadío no se sentiría atraído en absoluto por su homólogo americano. Pero el hecho evidente es que en USA han sabido convertir su agricultura en una auténtica industria de extracción de materias primas.

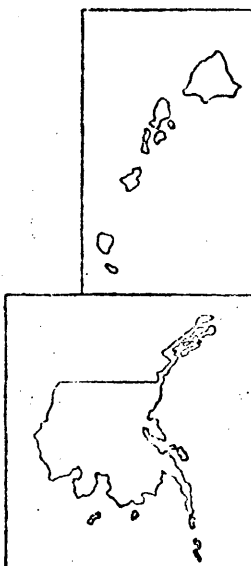
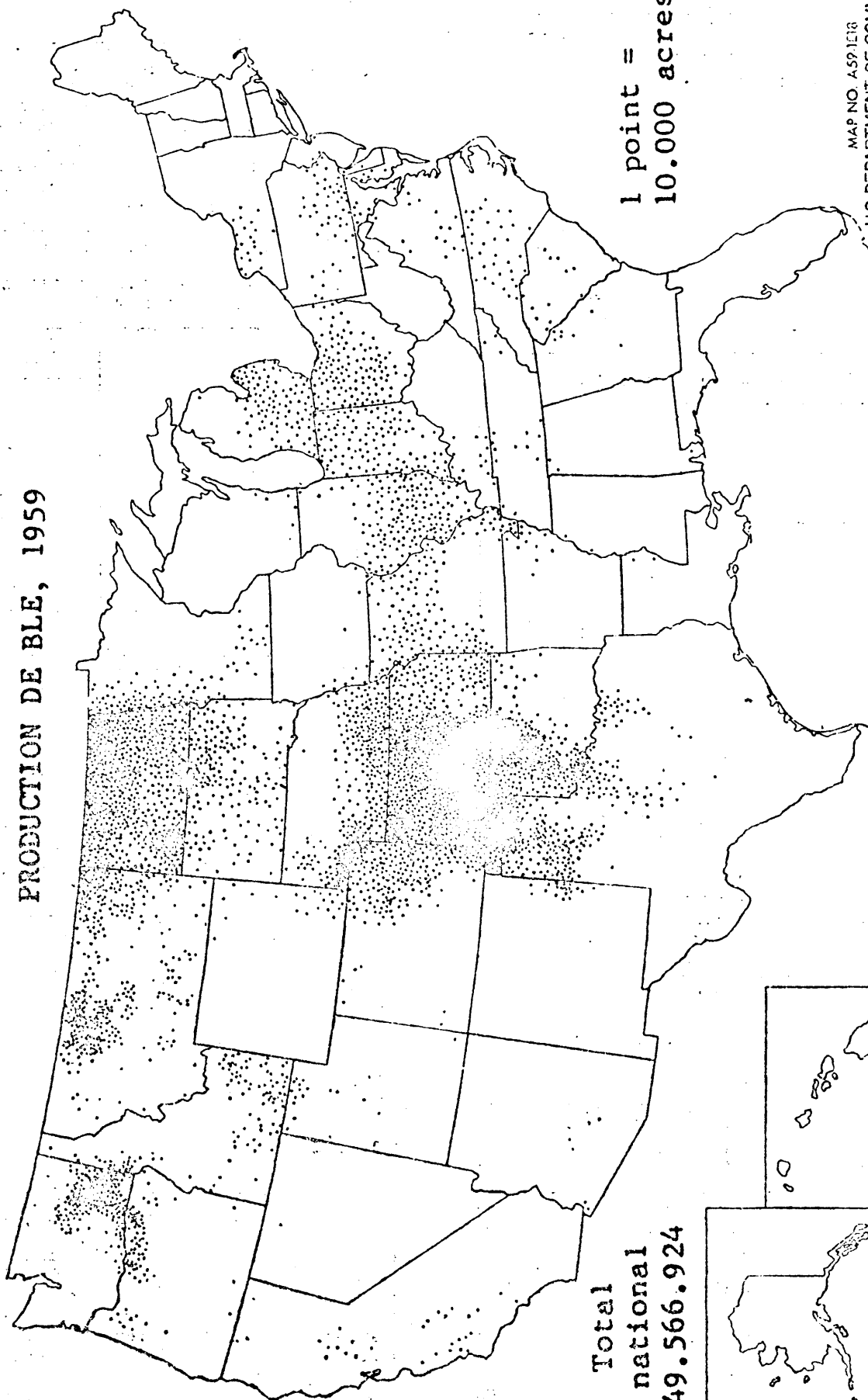
El problema actual más importante es el de una capacidad de producción que sobrepasa las posibilidades de absorción de los mercados internos e internacionales. Incluso estos excedentes agrícolas han llevado a políticas de exportación poco ortodoxas y a complejos sistemas de protección agrícola. La mejora de los métodos de análisis económico permite en la actualidad conocer mejor este fenómeno, antes ocultado por razones políticas, y constatar la existencia de numerosas familias que viven sobre explotaciones eficientes y cuyo ingreso y nivel de vida son comparables a ciudadanos acomodados. Pero también permite ver que un número importante de propiedades agrícolas (2'5 millones al menos sobre un total de 3'5 millones) deberán ser reconvertidas con o sin éxodo rural. Esta transición será facilitada por programas sociales y por proyectos de desarrollo regional realmente ambiciosos.

PRODUCTION DE BLE, 1959

Total
national
49.566.924

1 point =
10.000 acres

MAP NO. A591E18
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE
BUREAU OF THE CENSUS



470

471

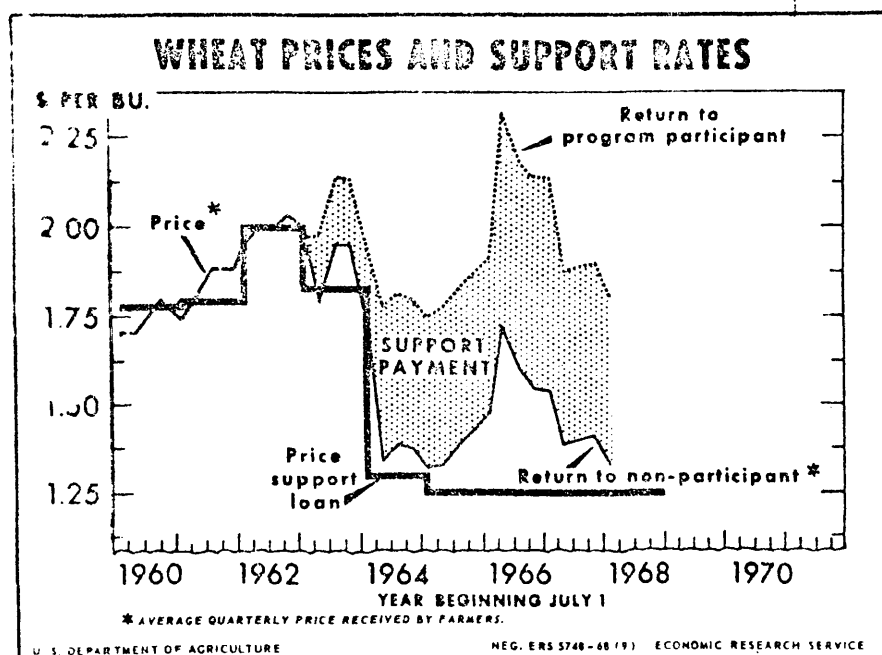


Figure 101

Wheat: Quarterly average farm price, national average
loan rate, and cash receipts, 1951-68

Year begin- ning July 1	Quarterly average farm price per bushel				National average loan rate per bushel	Cash receipts		
	July- September	October- December	January- March	April- June		Value of sales	Govern- ment payments	Total
	Dollars					Billion dollars		
1951	2.06	2.17	2.19	2.12	2.18	1.80	---	1.80
1952	2.04	2.11	2.08	2.01	2.20	2.45	---	2.45
1953	1.88	1.98	2.06	1.99	2.21	2.15	---	2.15
1954	2.03	2.09	2.13	2.09	2.24	1.88	---	1.88
1955	1.93	1.94	1.96	1.99	2.08	1.68	---	1.68
1956	1.93	2.03	2.08	1.98	2.00	1.81	0.04	1.85
1957	1.90	1.93	1.93	1.86	2.00	1.70	.23	1.93
1958	1.65	1.73	1.74	1.74	1.82	2.39	.11	2.50
1959	1.72	1.78	1.80	1.79	1.81	1.84	---	1.84
1960	1.70	1.76	1.80	1.74	1.78	2.24	---	2.24
1961	1.81	1.88	1.88	1.96	1.79	2.14	---	2.14
1962	1.99	2.00	2.03	2.00	2.00	2.12	.28	2.40
1963 1/	1.79	1.96	1.95	1.74	1.82	2.02	.24	2.26
1964 1/	1.34	1.38	1.37	1.32	1.30	1.66	.44	2.10
1965 1/	1.33	1.38	1.42	1.47	1.25	1.66	.51	2.17
1966 1/	1.72	1.60	1.55	1.54	1.25	2.02	.68	2.71
1967 1/2/	1.39	1.40	1.41	1.32	1.25	2.00	.73	2.73
1968					1.25			

1/ To compute the average return to program participants, add 18 cents to the quarterly prices for 1963, 43 cents for 1964, 44 cents for 1965, 59 cents for 1966 and 43 cents for 1967 (support payment for 1963, marketing certificate payments thereafter). 2/ 1967 cash receipts are preliminary. Data published currently in the Wheat Situation (ERS).

472

X

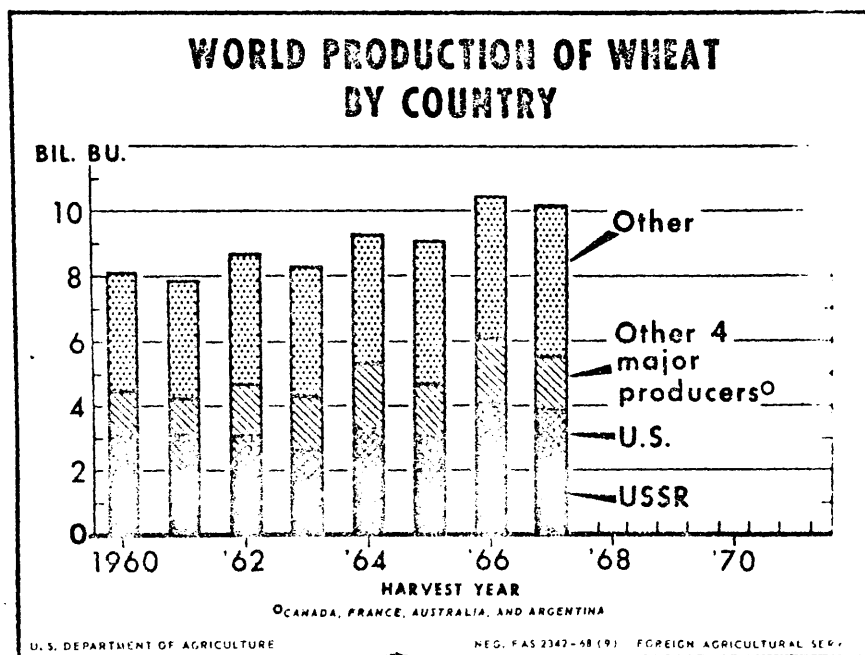


Figure 102

Wheat: World production by country,
average 1955-59, annual 1960-67

Harvest year	USSR	United States	Other 4 major producers				Total	Total
			Canada	France	Argen- tina	Austra- lia		
<u>Million bushels</u>								
Average: 1955-59	1,910	1,095	466	358	226	168	1,218	3,744
1960	1,700	1,355	518	405	150	274	1,847	3,783
1961	1,900	1,232	283	352	190	246	1,071	3,677
1962	2,000	1,092	566	509	190	307	1,572	4,096
1963	1,470	1,147	723	377	328	328	1,756	3,942
1964	2,100	1,283	600	508	415	369	1,892	4,052
1965	1,700	1,316	649	542	228	260	1,679	4,380
1966	2,755	1,312	844	414	246	448	1,952	4,471
1967	2,388	1,527	593	529	257	280	1,659	4,629

473

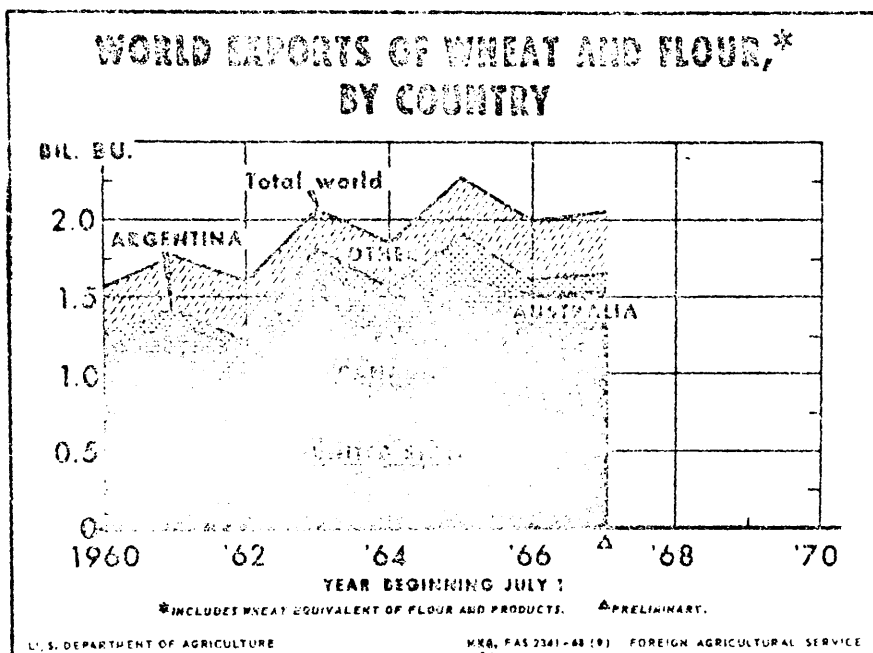


Figure 103

Wheat and flour: World exports by country, 1954-67 1/

Year beginning July 1	United States 2/	Canada	Australia	Argentina	Other			Total
					USSR	All other	Total other	
<u>Million bushels</u>								
1954	274	252	93	132	64	156	220	971
1955	346	252	102	112	74	172	246	1,058
1956	550	282	126	99	160	106	266	1,323
1957	403	317	62	78	144	187	331	1,191
1958	443	300	75	103	220	175	395	1,316
1959	510	279	122	78	203	166	369	1,358
1960	662	342	183	71	186	133	319	1,577
1961	727	365	232	85	186	161	346	1,757
1962	646	331	132	66	196	188	384	1,609
1963	861	554	287	102	54	217	271	2,075
1964	730	438	238	156	53	265	318	1,880
1965	870	545	209	288	81	304	385	2,297
1966	742	545	242	114	150	207	357	2,000
1967 3/	761	545	242	114	152	246	389	2,060

1/ Flour in terms of wheat grain equivalent.

2/ Includes wheat, flour, bulgar and rolled wheat for relief, and the following products: durum flour and semolina, macaroni and noodles, and bulgar wheat--all in terms of wheat grain equivalent.

3/ Preliminary.

474

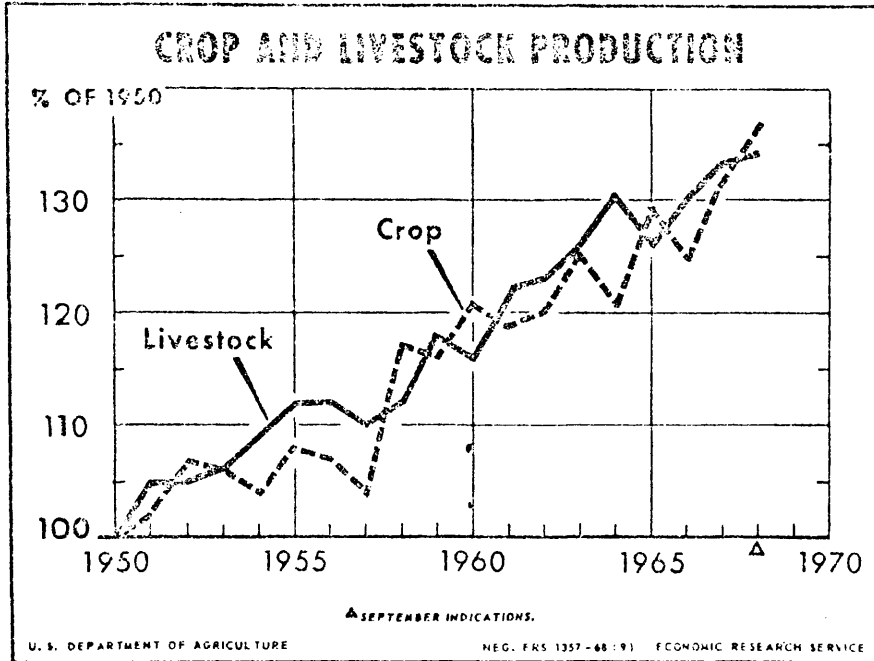


Figure 10

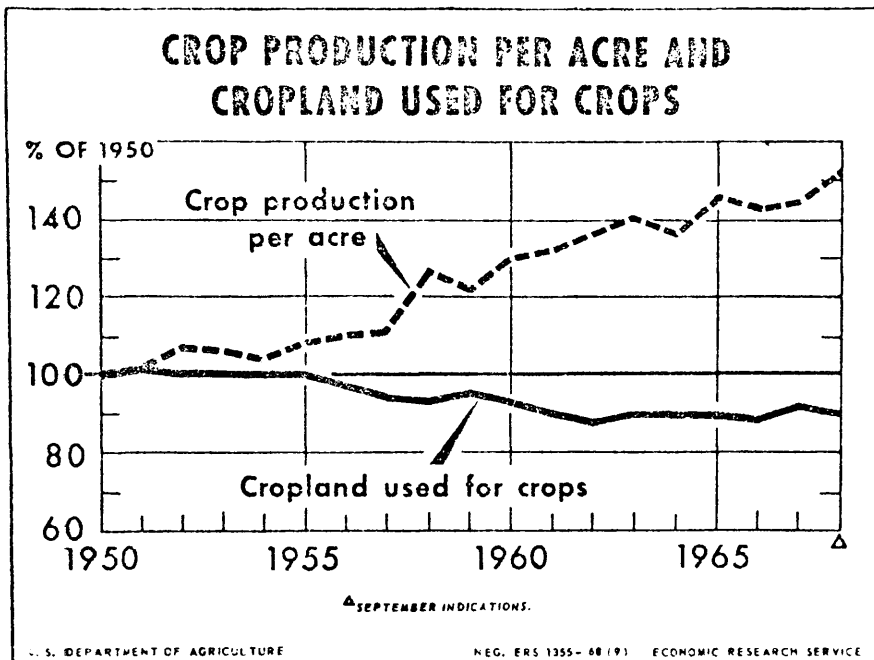


Figure 11

Las causas del crecimiento agrícola, a lo largo de este último-siglo, han sido: la sustitución de la atracción animal por la tracción mecánica; el aumento de las superficies cultivadas y el aumento de las unidades mínimas de explotación.

El lugar de la agricultura en el total de la economía americana se deduce fácilmente del análisis de su producto nacional bruto al que --- ella aporta el 18 %

Los productos más importantes son: maíz, trigo, soja, algodón, tabaco, azúcar, selvicultura, ganadería, producción lechera, producción --avícola. En los cuadros que adjuntamos se ve con más precisión el estudio agronómico de estas producciones y su ubicación en las diferentes regiones agrícolas americanas.

Si la revolución tecnológica no ha hecho más que empozar entonces podemos estar seguros de que un uso prudente de sus recursos naturales permitirá a los americanos mirar sin temor a su abastecimiento futuro, es decir, que el problema mayor de USA no es el de abastecer su población, si no el de sus excedentes agrícolas, que la convierten, agrícólamente en un gigante con los pies de barro. Analizar las estadísticas de los stocks -- acumulados por el Gobierno a través de la C.C.C. nos da una imagen perfecta de lo que este problema puede ser. La capacidad de una superproducción es general y excluye cualquier política que intentase orientar a los productores hacia sectores deficitarios.

Finalmente diremos que la agricultura de USA se encuentra ante-un núcleo extendido de estudiosos que le buscan nuevas direcciones y soluciones, es lo que se ha venido a llamar "Farm Policy Problem".

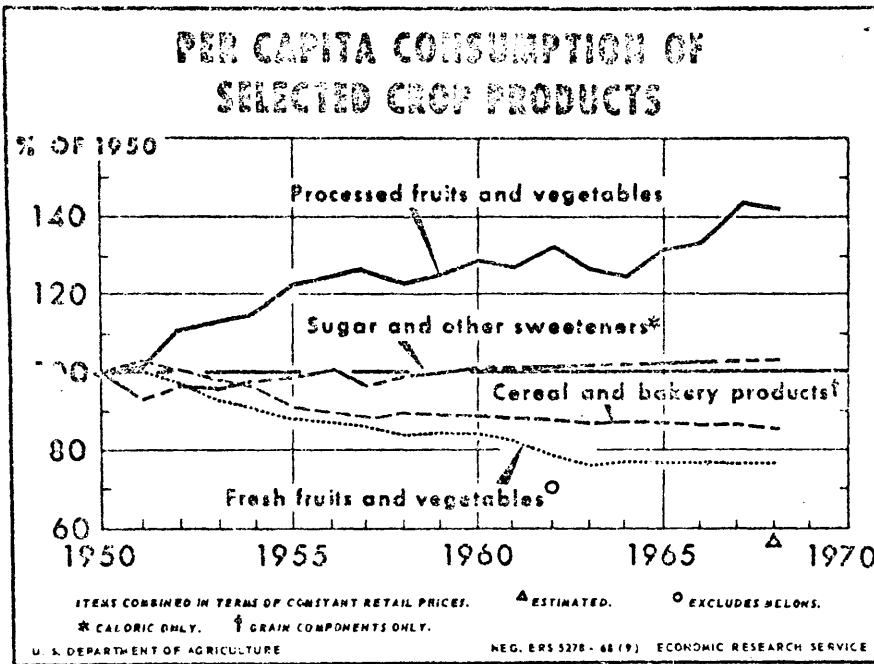


Figure 39

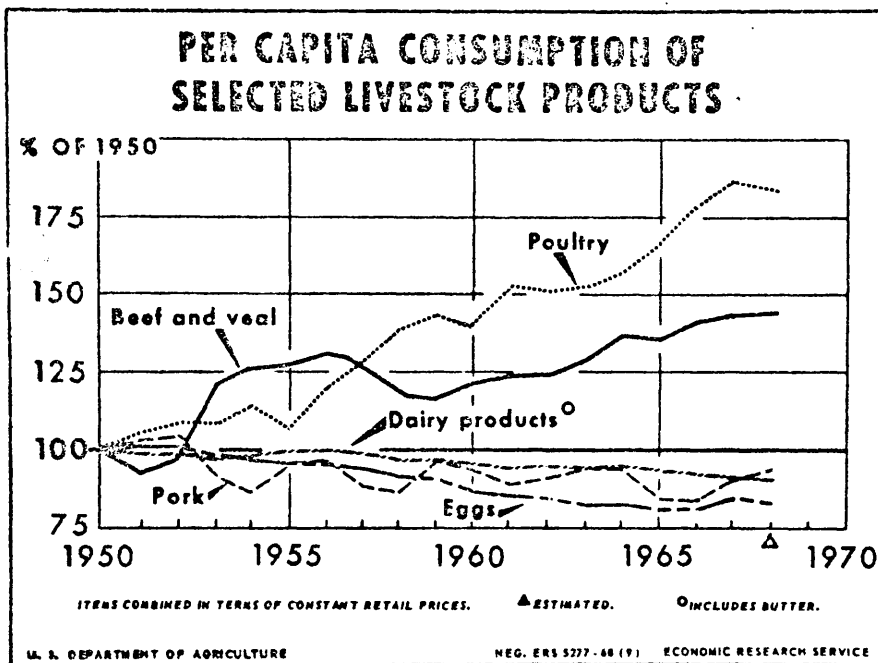


Figure 40

477

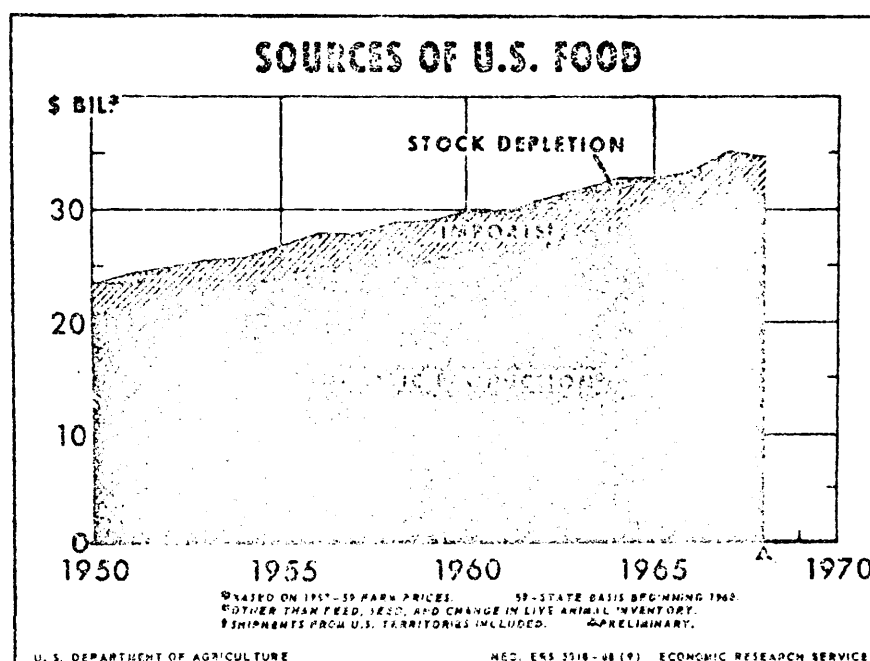


Figure 35

Sources and uses of food commodities, 1955-68 1/

Year	Sources			Total net utilization	Uses		
	Net production	Imports 2/	Stock change 3/		Food use	Net nonfood use 4/	Exports 5/
<u>Billion dollars</u>							
1955	24.1	2.8	-0.5	26.4	23.6	0.9	1.9
1956	25.0	2.9	-0.3	27.6	24.2	.9	2.5
1957	24.9	3.0	-0.4	27.5	24.1	.9	2.5
1958	25.7	3.1	-0.5	27.3	24.1	.9	2.3
1959	25.5	3.5	-0.6	28.4	24.9	.9	2.6
1960	26.6	3.1	-0.9	28.8	25.1	.8	2.9
1961	26.4	3.3	-1.1	29.6	25.7	.8	3.1
1962	26.5	3.5	.3	30.3	25.0	.9	3.4
1963	27.8	3.6	.1	31.5	26.7	1.0	3.8
1964	28.2	3.2	1.3	32.7	27.3	.9	4.5
1965	29.5	3.2	-0.2	32.5	27.4	.9	4.2
1966	29.0	3.5	.9	33.4	27.9	1.0	4.5
1967 6/	31.4	3.6	-1.3	33.7	28.8	.9	4.0
1968 6/	31.2	3.6	-0.6	34.2	29.1	.9	4.2

1/ Quantities weighted by constant farm prices. Domestic use allocated on the basis of value of processed products. On 50-State basis since 1960. Includes essentially all commodities having any U.S. food use. 2/ Includes shipments from U.S. Territories. 3/ Farm (other than live animals), commercial, and Government program holdings. Negatives indicate stock increases; positives signify withdrawals. 4/ Feed and seed use omitted from total commodities to avoid double counting of use through livestock. 5/ Includes shipments to U.S. Territories. 6/ Preliminary.

498

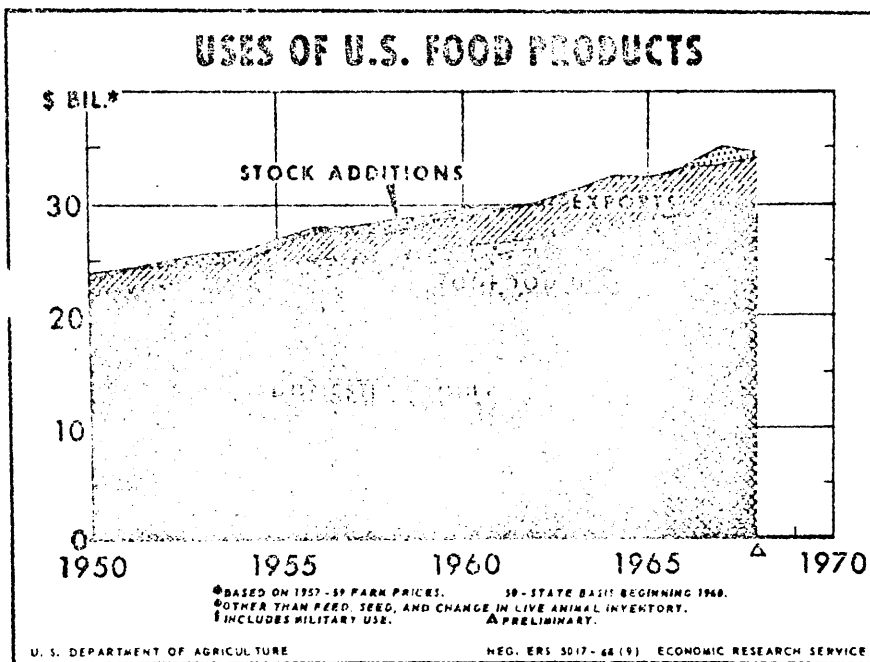


Figure 36

IV.

ESTRUCTURA COMERCIAL

Los puntos que más nos interesan son: Mercado (mercado interior salidas al exterior, importaciones). La comercialización interna y la intervención del Gobierno Federal en la comercialización y finalmente la repercusión de la agricultura americana en la balanza de pagos (1960 a 1967)

1.

Se ha dicho que el agricultor español producía para vivir y por ello cuidaba constantemente de su tierra, mientras que el americano producía para vender y por ello sólo cuidaba el mercado.

Esto en cierta manera es bastante verdadero: el mercado interior americano absorbe el 63 % de su producción vegetal y el 97 % de su producción animal. El mercado interior se ve francamente reforzado con las ayudas y la política de excedentes que practica el Gobierno. Sin embargo tiene que luchar en su propio país con la competencia agrícola de otros países con productos similares o con productos que USA no produce.

Si el americano produce para vender, este mismo hecho de la venta hace que se pueda significar constantemente ante las exigencias del mercado, adaptando sus métodos a los circuitos comerciales que se modifican muy rápidamente. Por ello deben organizarse según diversos esquemas. Pero a decir verdad su situación en el aspecto comercial dista mucho de ser mala, ya que la ayuda del Congreso y del Departamento de Agricultura, les defiende bastante en una situación privilegiada.

2.

El Mercado Interior

Existe en USA una amplísima demanda comercial de productos agrícolas, de crecimiento irreversible debido al aumento de la población y del nivel de vida.

480

agricultural exports also increased in each year between 1960 and 1967.

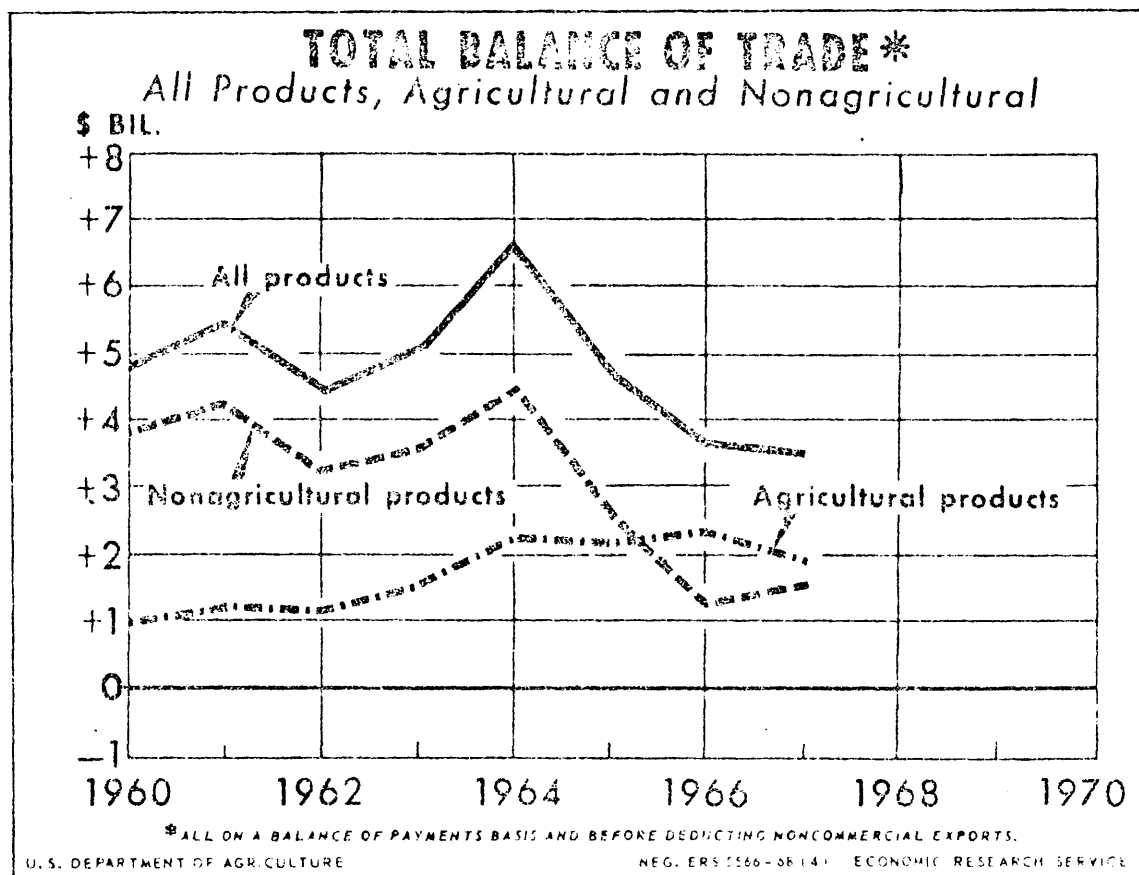


Figure 1

481

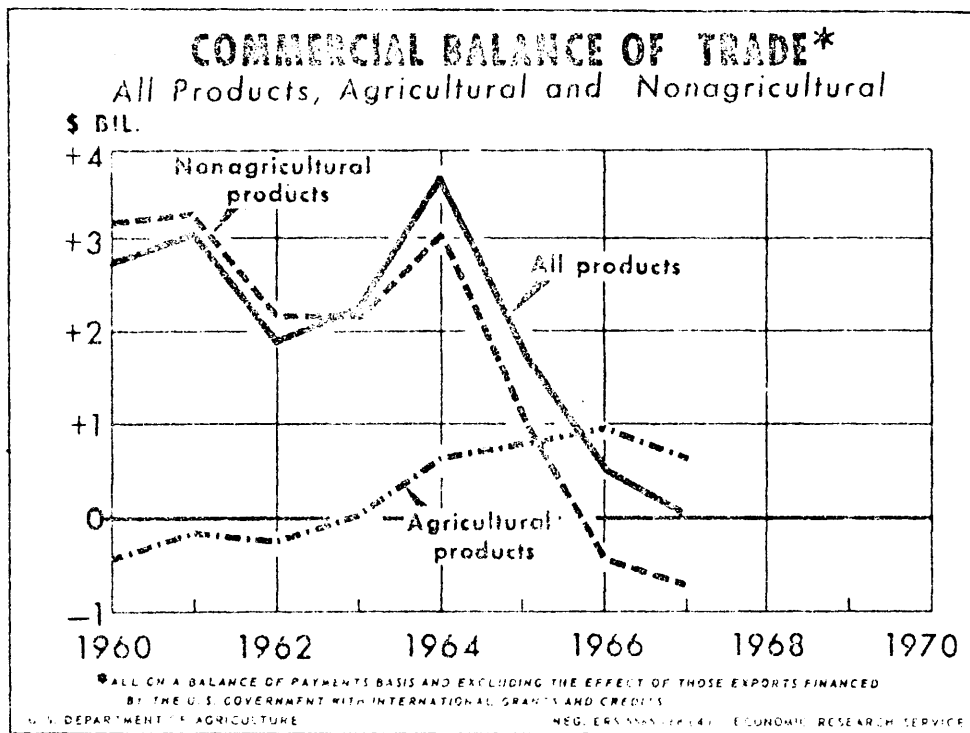


Figure 2

482

U.S. AGRICULTURAL EXPORTS TO DEVELOPED AND LESS DEVELOPED COUNTRIES

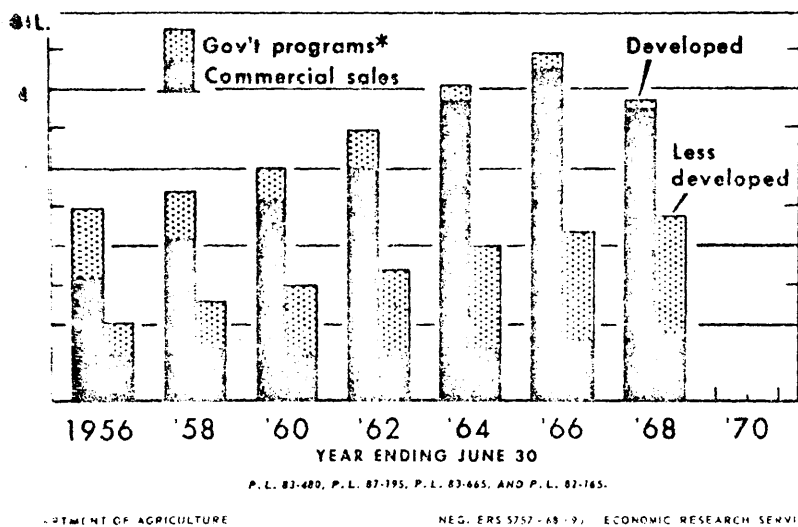


Figure 51

U.S. AGRICULTURAL IMPORTS FROM DEVELOPED AND LESS DEVELOPED COUNTRIES

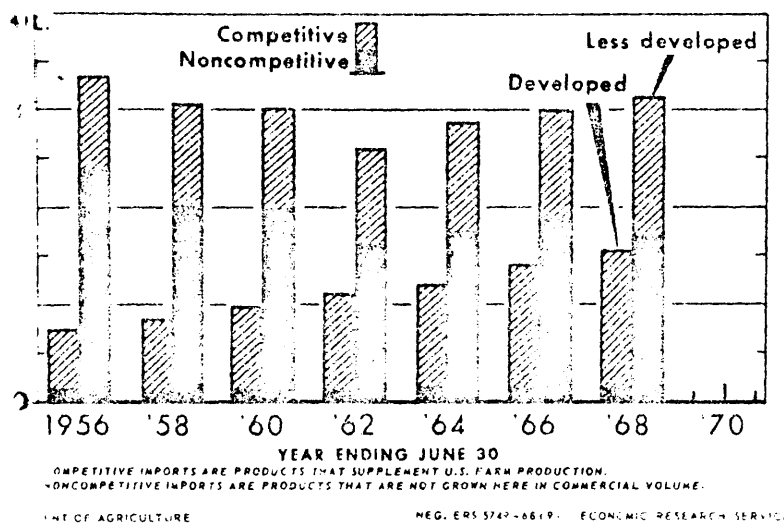
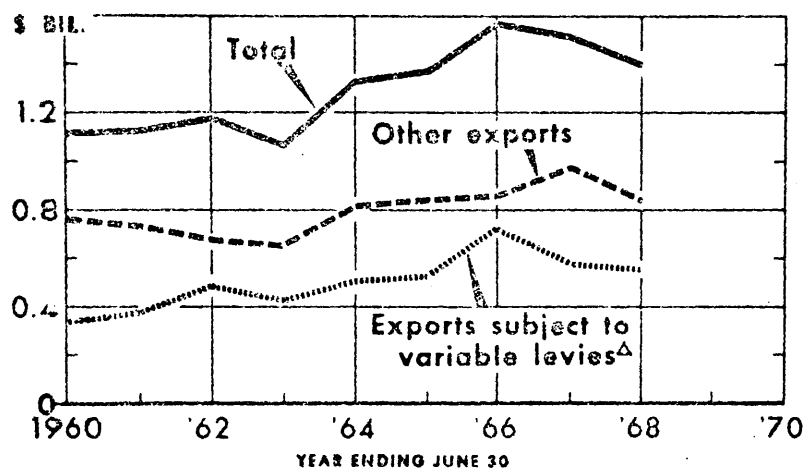


Figure 52

483

U.S. AGRICULTURAL EXPORTS TO THE EEC



△ INCLUDES GRAINS, MEATS, POULTRY, AND DAIRY PRODUCTS, EXCEPT THOSE BOUND IN GATT.

U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE

REC. ERS 5731-68 (9) ECONOMIC RESEARCH SERVICE

Figure 49

U.S. agricultural exports to the European
Economic Community, 1960-68

Year ending June 30	Exports subject to variable levies 1/	Other exports	Total
<u>Million dollars</u>			
1960	340	760	1,100
1961	384	737	1,121
1962	498	686	1,184
1963	416	553	1,069
1964	506	827	1,333
1965	529	842	1,371
1966	736	857	1,593
1967	545	971	1,516
1968	557	845	1,402

1/ The EEC's system of variable levies is designed to bring the cost of certain agricultural imports to the price level of EEC-produced commodities. Grains, poultry, and pork were made subject to variable levies beginning on July 30, 1962; rice on September 1, 1964; and beef and dairy products on November 1, 1964.

Compiled from U.S. Bureau of the Census data.

484

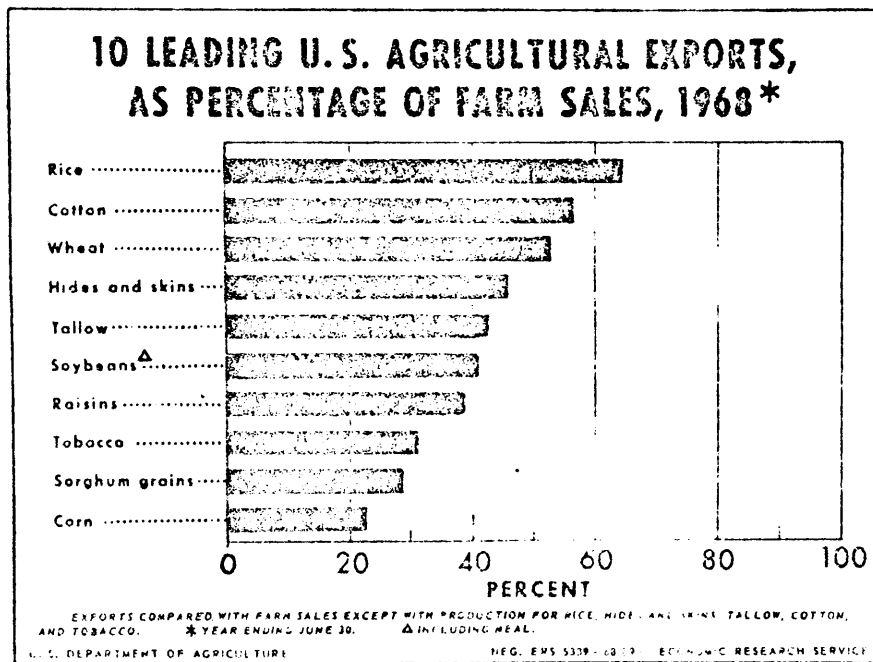
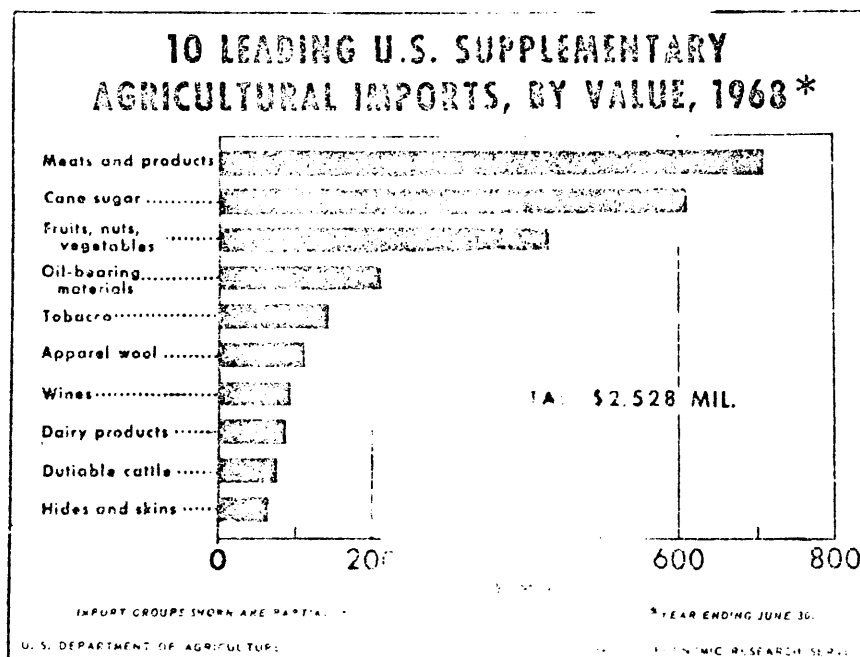
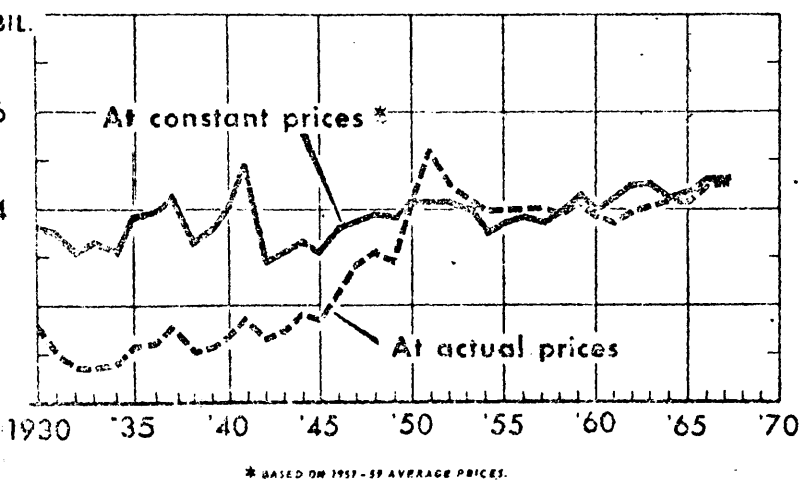


Figure 11



485

U.S. AGRICULTURAL IMPORTS, BY VALUE



DEPARTMENT OF AGRICULTURE NEG. ERS 2048-68 (9) ECONOMIC RESEARCH SERVICE

Figure 43

U.S. Agricultural Imports: Value at actual
and constant prices, 1930-59 1/

Value at--			Value at--			Value at--		
Actual	Constant	Year	Actual	Constant	Year	Actual	Constant	Year
prices	prices		prices	prices		prices	prices	
Bil. dol.			Bil. dol.			Bil. dol.		
1.5	3.6	1943	1.5	3.1	1956	4.0	3.8	
1.0	3.5	1944	1.8	3.3	1957	4.0	3.7	
.7	3.1	1945	1.7	3.1	1958	3.9	3.9	
.7	3.3	1946	2.3	3.6	1959	4.1	4.3	
.8	3.1	1947	2.8	3.7	1960	3.8	4.0	
1.1	3.3	1948	3.1	3.9	1961	3.7	4.2	
1.2	3.9	1949	2.9	3.8	1962	3.9	4.5	
1.6	4.2	1950	4.0	4.1	1963	4.0	4.5	
2.0	3.3	1951	5.2	4.1	1964	4.1	4.2	
1.1	3.6	1952	4.5	4.1	1965	4.1	4.3	
1.3	4.0	1953	4.2	4.0	1966	4.5	4.6	
.7	4.9	1954	4.0	3.5	1967	4.5	4.6	
1.3	2.9	1955	4.0	3.7				

t prices based on 1957-59 average prices.
shed currently in Foreign Agricultural Trade (ERS).

486

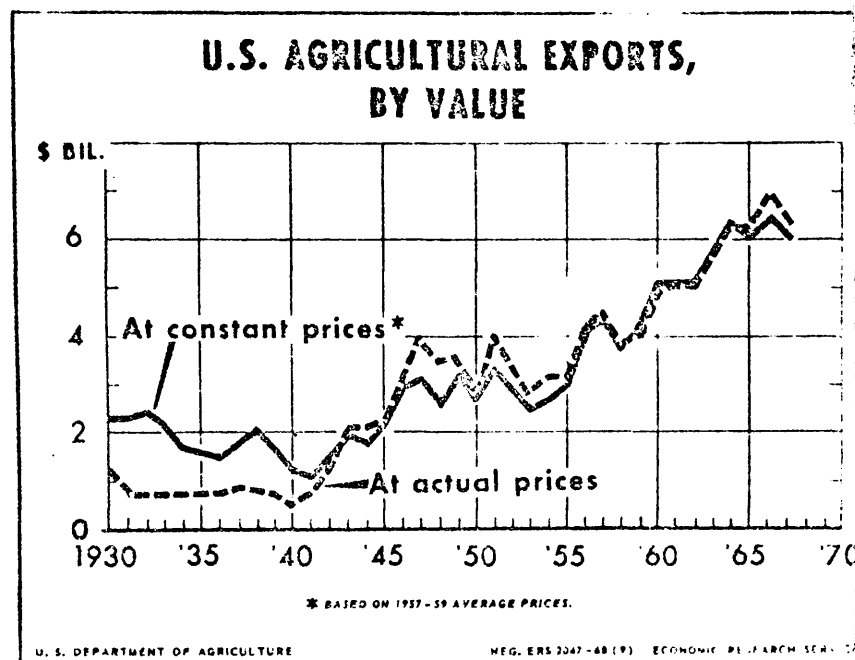


Figure 42

U.S. agricultural exports: Value at actual and
constant prices, 1930-71 1/2

Value at--			Value at--			Value at--		
Year	Actual	Constant	Year	Actual	Constant	Year	Actual	Constant
	prices	prices		prices	prices		prices	prices
	\$il. act.			\$il. dol.			\$il. dol.	
1930	1.2	2.3	1943	2.1	2.0	1956	5.0	4.1
1931	.6	2.3	1944	2.1	1.8	1957	5.0	4.4
1932	.7	2.4	1945	2.3	2.1	1958	5.0	3.8
1933	.7	2.2	1946	3.1	3.0	1959	5.0	4.1
1934	.7	1.7	1947	4.0	3.1	1960	4.8	5.1
1935	.7	1.6	1948	3.5	2.6	1961	5.0	5.1
1936	.7	1.5	1949	3.6	3.2	1962	5.0	5.1
1937	.8	1.7	1950	2.9	2.8	1963	5.6	5.5
1938	.8	2.0	1951	4.0	3.3	1964	6.3	6.3
1939	.7	1.7	1952	3.4	2.8	1965	6.2	6.1
1940	.5	1.2	1953	2.8	2.5	1966	6.9	6.4
1941	.7	1.1	1954	3.1	2.7	1967	6.4	6.5
1942	1.2	1.4	1955	3.2	3.0			

1/ Constant prices based on 1937-59 average prices.

Data published currently in Foreign Agricultural Trade (ERS).

Table 2.--Noncommercial U.S. agricultural exports, 1960-67 1/

Item	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
	-----Million U.S. dollars-----							
Total noncommercial agricultural exports.....	1,376	1,454	1,423	1,538	1,630	1,348	1,394	1,273
By program:								
Title I, P.L. 480 sales for local currencies.....	979	902	1,012	1,149	1,234	914	840	732
Title I P.L. 480, long-term dollar credit sales 2/:	---	---	39	50	97	145	234	185
Title II, P.L. 480 grants 2/.....	218	339	328	328	276	263	230	257
Mutual Security (AID) disposals.....	157	179	35	11	23	26	47	33
Export-Import Bank, financed from own resources.....	22	34	9	---	---	---	43	66

---Zero or less than \$500,000.

1/ Those financed by the U.S. Government with international grants and credits.

2/ The Food for Peace Act of 1966, effective January 1, 1967, shifted dollar credit sales from Title IV of the old act to Title I and combined under Title II the grants previously made under Titles II and III. The new designations are shown here.

Source: P.L. 480 Program (all titles): Office of Business Economics, U.S. Department of Commerce; Mutual Security and Export-Import Bank programs: Based on data from AID and the Export-Import Bank.

487

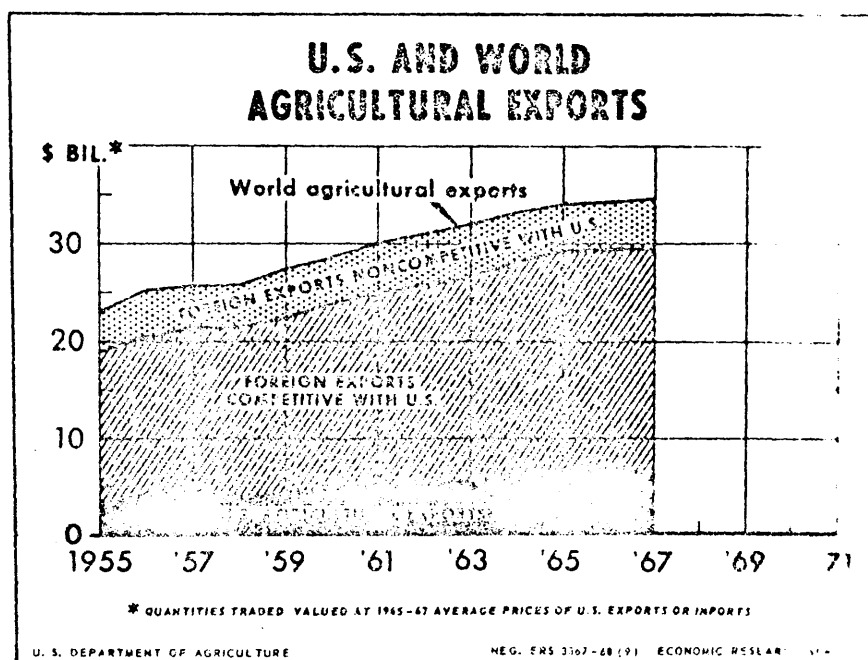


Figure 55

U.S. and world agricultural exports: Value at
1965-67 average prices, 1953-67

Year	U.S. exports	Foreign exports		World ..
		Competitive with United States	Not competitive with United States	
<u>Billion dollars</u>				
1953	2.6	14.8	3.9	21.3
1954	2.8	15.5	3.8	22.1
1955	3.2	15.9	4.1	23.2
1956	4.3	16.4	4.4	25.1
1957	4.6	17.0	4.3	25.9
1958	4.0	17.6	4.3	25.9
1959	4.4	18.1	4.9	27.4
1960	5.3	18.6	4.8	28.7
1961	5.3	19.6	5.1	30.0
1962	5.3	20.6	5.2	31.1
1963	5.9	20.7	5.4	32.0
1964	6.7	21.5	5.1	33.3
1965	6.5	22.7	5.2	34.4
1966 ^{1/}	6.8	22.5	5.4	34.7
1967 ^{1/}	6.3	23.0	5.5	34.8

^{1/} Estimated.

Otra constante que nos interesa destacar es la demanda creciente de productos en los que Norteamérica es muy deficitaria en relación con el consumo de su población éste es el caso de los vinos y los productos hortífrutícolas tanto naturales como congelados o enlatados cuya demanda - ha crecido en un 60 %, 317 %, y 147 % pese a la Plentiful Food program.

El mercado exterior:

a) Las últimas cifras que hemos podido obtener nos muestra que el valor de la exportación agrícola ha sobrepasado los siete mil millones de dólares lo que representa casi un 30 % de las exportaciones total en - Norteamérica y traducido a producción por hectárea que una de cada cinco produce para la exportación.

Los tantos por cientos de productos exportados son los siguientes: 55 % del arroz, 50 % del trigo, 44 % del algodón, 33 % del tabaco, 31 % de la soja, 22 % de los cereales secundarios.

El aumento de las exportaciones y la apertura de nuevos mercados se explica fácilmente como consecuencia de la "Agricultural Trade development and assistance act. de 1954" más comúnmente conocida bajo el nombre de Ley 480. Por lo tanto en las exportaciones agrícolas Norteamérica debemos distinguir entre las normales (realizadas hacia países desarrollados) y las realizadas bajo la Ley 480 que alcanzan más de dos mil millones de dólares anuales y solo se dirigen hacia países subdesarrollados. Por lo tanto la Ley 480 permite la salida de un tercio de la exportación total agrícola, aunque en - los casos del trigo (60 %) y de la soja (40 %) esta proporción sea mucho mayor.

b) Ley 480

El texto de la Ley afirma y define la intención del Gobierno - Norteamericano "incrementar el comercio internacional entre Norteamérica y los países amigos, facilitar la convertibilidad monetaria, promover la estabilidad económica de la agricultura americana y el desarrollo nacional, utilizar de la mejor forma posible los excedentes agrícolas para conseguir los

490

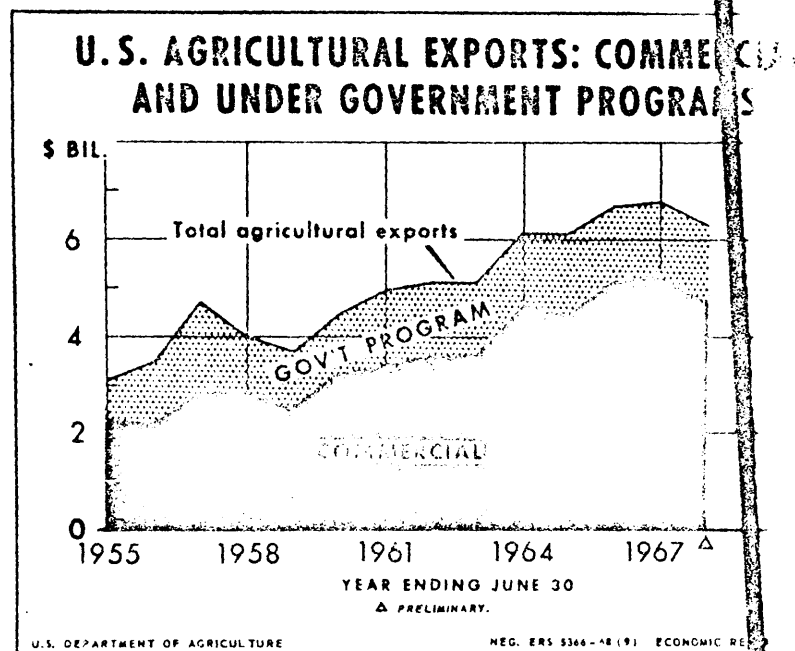


Figure 50

U.S. agricultural exports: Commercial and under Government programs, with and without assistance, 1957-68

Year ending June 30	Commercial exports (dollar sales) 1/			Exports under Government programs 2/		
	Without assist- ance	With assist- ance 3/	Total commercial	Without assist- ance	With assist- ance 3/	Total program
<u>Billion dollars</u>						
1957	1.7	1.1	2.8	4/	4/	1.9
1958	1.6	1.2	2.8	4/	4/	1.2
1959	1.7	.8	2.5	4/	4/	1.2
1960	1.9	1.3	3.2	.4	.9	1.3
1961	2.1	1.3	3.4	.5	1.0	1.5
1962	2.4	1.1	3.5	.6	1.0	1.6
1963	2.9	.7	3.6	.5	1.0	1.5
1964	3.1	1.5	4.6	.6	.9	1.5
1965	3.4	1.0	4.4	.5	1.2	1.7
1966	3.9	1.2	5.1	.6	1.0	1.6
1967	3.9	1.3	5.2	.8	.8	1.6
1968	3.9	.8	4.7	1.0	.6	1.6

1/ Includes commodities bought with Export-Import Bank loans and guarantees extended by CCC.

2/ Includes programs authorized under P.L. 83-480, P.L. 87-195, and Mutual Security (AID) programs, P.L. 82-165 and P.L. 83-665.

3/ Estimated. Assisted by payments in cash or in kind or by sales from CCC at prices less than domestic prices.

4/ Not available.

finés de la política exterior Norteamericana".

Esta Ley tiene cuatro títulos que proveen cada una de las diversas modalidades de venta de los excedentes americanos; modalidades que se encargan, todas ellas de una forma u otra, en los tipos de venta comerciales clásicos.

c) Además de la Ley 480 existen otros programas de ayuda a la exportación (Mutual Security act; las subvenciones de la ccc; la sección 32 de la Ley 320 y el export-import. bank) y una extensa colaboración entre el Gobierno y las agrupaciones de exportadores.

4 Las importaciones:

La política agrícola comercial Norteamérica tiene una historia muy oscilante. Desde 1857 se han intentado todas clases de medidas, desde las más liberales a las más proteccionistas. Estas últimas tuvieron su apogeo en 1922 y 1930 con el Smoot - Hawley Tariff. La depresión de los años treinta - suscitó la duda sobre el valor de las protecciones en vigor y la Agricultural Adjustment act vuelve al liberalismo limitando la producción interior y favoreciendo las importaciones. Sin embargo se sigue aplicando la sección 22 - que implantaba la contingencia y ésta se aplica al algodón y el azúcar bariendo las esperanzas de la reciprocal trade agreement.

Desde 1950 la política comercial agrícola americana se vuelve - más liberal en las importaciones y se intenta la international trade organization y finalmente se pone en pie la antigua reciprocal trade agreement. Sin embargo a lo largo de los años cincuenta vuelven a surgir ramalazos de proteccionismo con las Second war powers act y la Defense production act.

En 1962 la Trade Expansion Act marca la victoria de las tesis liberales, aunque hoy en día existen medidas proteccionistas. La entrada de productos tropicales solo es permitida mientras Norteamérica no sea productores de ellos, el trigo canadiense, más barato que el americano, no se puede importar así como tampoco la carne y los productos lácteos se encuentran en total

libertad. Pose a todo Norteamérica es el segundo importador de productos agrícolas detrás de Gran Bretaña, y sus compras representan una sexta parte de las importaciones totales agrícolas del mundo. En los últimos años la media ha sido de casi cinco mil millones de dólares repartidos entre importaciones suplementarias y complementarias.

Sus principales vendedores son: Brasil (485 millones de dólares) México (274), Filipinas (244), Colombia (207), Canadá (204), Australia (168), República Dominicana (99), Perú (95), Francia (50 millones de los cuales 35 provienen de las bebidas alcohólicas).

A lo largo de los últimos años ha habido una enorme transformación de los circuitos de distribución, así como de las industrias alimenticias y una reestructuración del sector comercial.

El Gobierno ha intervenido activamente en todo este proceso, mejorando la distribución, protegiendo al productor (P.A.C.A., Packers And -- StockYards, Federal seed act, Standard container act, Commodity exchange act, Interstate Commerce act) del consumidor (Meat inspection act, Poultry products inspection act & Trade Commission).

5. La Agricultura Norteamericana y la balanza de pagos entre 1966-67.

La contribución de la agricultura americana a la balanza de pagos ha aumentado considerablemente en los últimos años, haciendo que disminuyese el déficit de la balanza. La contribución de 1967 fué incluso de un 21 % del total exportado. El total de las exportaciones agrícolas fué de 6,4 mil millones de dólares. Esto significa que en 1967 se ha marcado un jalón dentro de la historia próxima americana, pues se convierte en positiva la balanza agrícola y en negativa la no agrícola. En resumen el total de la contribución agrícola hizo que se redujeran en mil millones de dólares el déficit de 1967. Es interesante analizar este dato, pues el déficit de la balanza de pagos norteamericana, es un tema que sale de sus fronteras para interesar a todo el mundo.

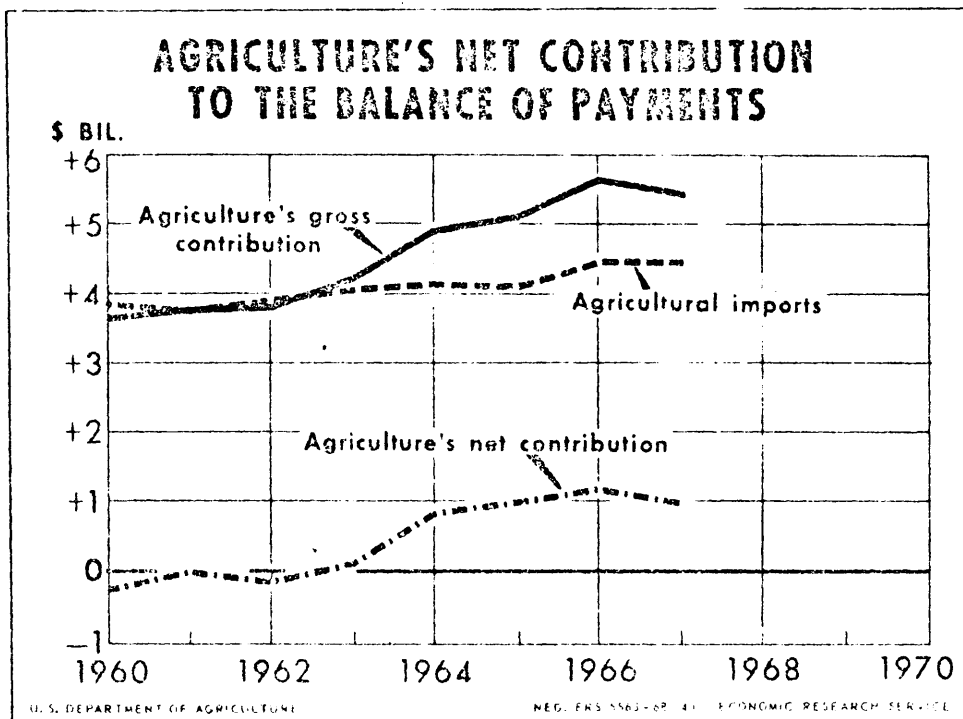


Figure 4

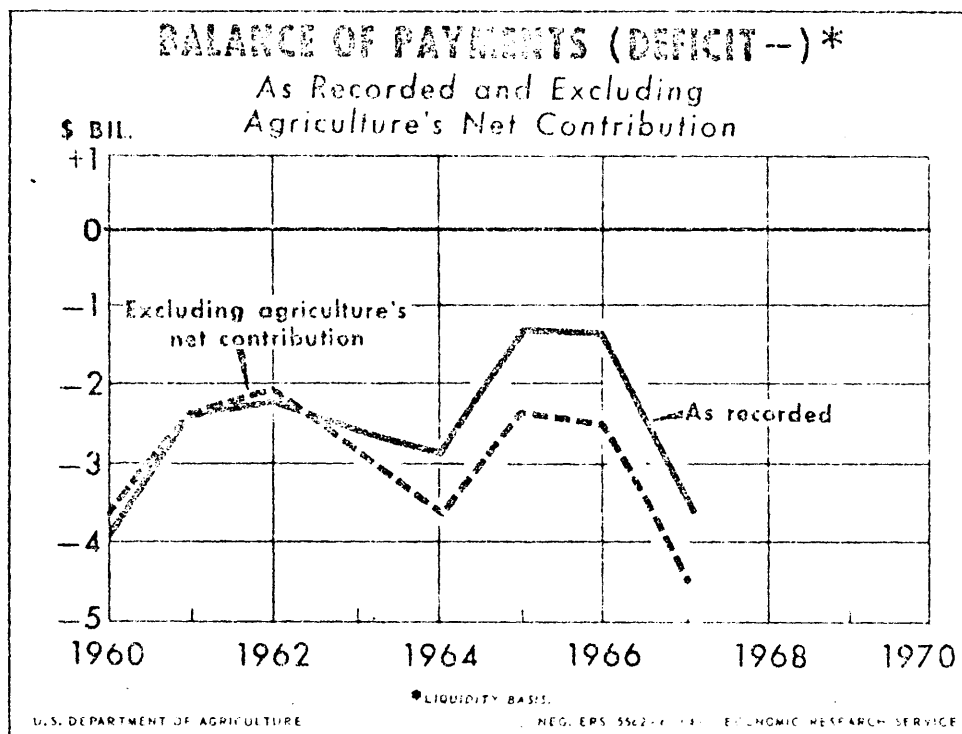


Figure 5

Period and commodity	Exports (f.o.b.)		Imports (f.o.b.)	Trade balance	
	Total	Noncommercial 1/		Total	Commercial
-----Million U.S. dollars-----					
Total:					
1960.....	19,489	2,046	14,732	4,757	2,711
1961.....	19,954	2,400	14,510	5,444	3,044
1962.....	20,604	2,506	16,187	4,417	1,911
1963.....	22,071	2,888	16,992	5,079	2,191
1964.....	25,297	3,020	18,621	6,676	3,656
1965.....	26,244	2,941	21,472	4,772	1,831
1966.....	29,168	3,146	25,510	3,658	512
1967.....	30,463	3,464	26,980	3,483	19
Agricultural:					
1960.....	4,835	1,376	3,894	941	-435
1961.....	5,023	1,454	3,756	1,267	-187
1962.....	5,037	1,423	3,898	1,139	-284
1963.....	5,584	1,538	4,044	1,540	2
1964.....	6,350	1,630	4,090	2,260	630
1965.....	6,229	1,348	4,087	2,142	794
1966.....	6,869	1,394	4,491	2,378	984
1967.....	6,388	1,273	4,455	1,933	660
Nonagricultural:					
1960.....	14,654	670	10,838	3,816	3,146
1961.....	14,931	946	10,754	4,177	3,231
1962.....	15,567	1,083	12,289	3,278	2,195
1963.....	16,487	1,350	12,948	3,539	2,189
1964.....	18,947	1,390	14,531	4,416	3,026
1965.....	20,015	1,593	17,385	2,630	1,037
1966.....	22,299	1,752	21,019	1,280	-472
1967.....	24,075	2,191	22,525	1,550	-641

1/ Total noncommercial exports are equal to the amount of U.S. merchandise financed by the U.S. Government with international grants and credits and which involve no direct dollar outflow from the United States. Noncommercial agricultural exports are from table 2 and noncommercial nonagricultural exports are the residual.

Source: ERS statistics and Survey of Current Business, U.S. Department of Commerce.

Table 3.--Agriculture's contribution to the U.S. balance of payments, 1960-67

Item	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
	-----Million U.S. dollars-----							
Commercial agricultural exports	3,459	3,569	3,614	4,046	4,720	4,881	5,475	5,115
Plus: Realized dollar returns & savings on noncommercial agricultural exports	161	187	180	163	214	199	169	328
Title I, P.L. 480, foreign currencies used by U.S. agencies	112	141	148	152	209	170	130	222
Title I, P.L. 480 principal & interest repayments on dollar credit sales ^{1/}	---	---	---	2	5	27	39	59
Mutual Security (AID) foreign currencies used by U.S. agencies	16	15	3	1	---	2	---	---
Export-Import Bank principal & interest dollar repayments	33	31	29	8	---	---	---	47
Total agricultural dollar earnings: actual plus realized dollar returns on noncommercial exports	3,620	3,756	3,794	4,209	4,934	5,080	5,644	5,443
Less: Agricultural imports	3,894	3,756	3,898	4,044	4,090	4,087	4,491	4,455
Net contribution to the balance of payments attributable to agricultural merchandise trade	-274	---	-104	165	844	993	1,153	988
U.S. balance of payments (deficit-) ^{2/}	-3,901	-2,370	-2,203	-2,671	-2,800	-1,335	-1,357	-3,575
---Zero or less than \$500,000. ^{1/} Formerly under Title IV, see footnote ^{2/} of table 2. ^{2/} Liquidity basis.								

Source: Based on data from the Commodity Credit Corporation, Export-Import Bank, and the Office of Business Economics, U.S. Department of Commerce.

496

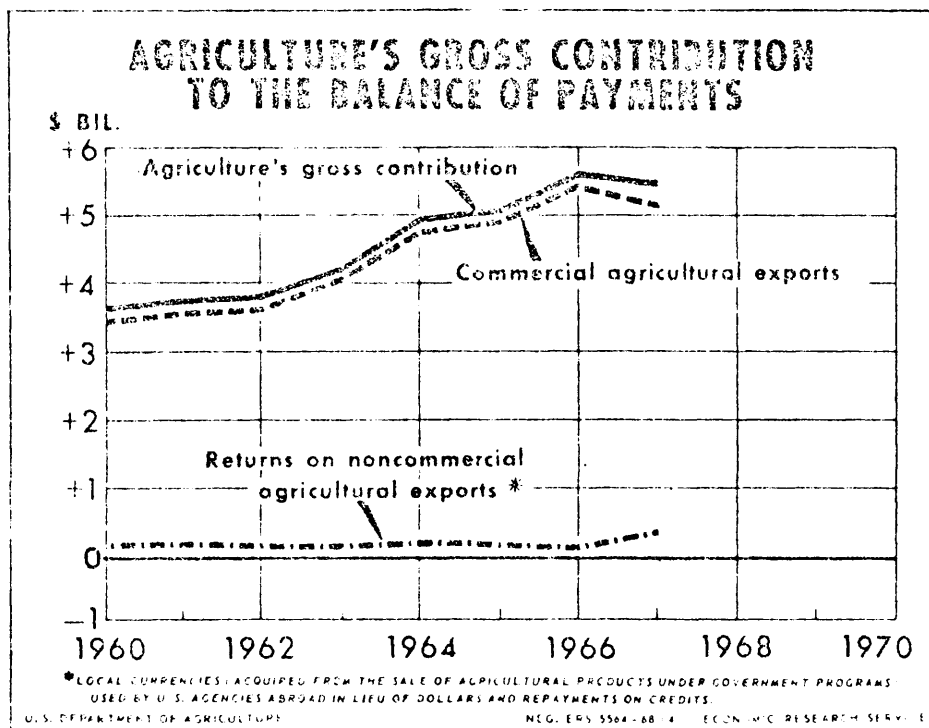
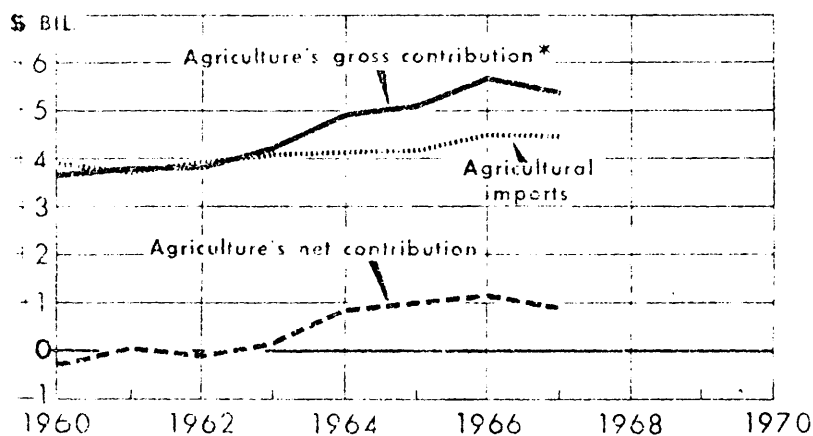


Figure 3

1940-1967 (Fig. 3) The net

498

AGRICULTURE'S CONTRIBUTION TO THE BALANCE OF PAYMENTS



* GROSS CONTRIBUTION IS THE SUM OF DOLLAR RETURNS FROM COMMERCIAL EXPORTS, DOLLAR PAYMENTS ON EXPORTS, AND LOCAL CURRENCIES ACQUIRED FROM THE SALE OF FARM PRODUCTS UNDER GOVERNMENT PROGRAMS HELD BY U.S. AGENCIES ABROAD IN LIEU OF DOLLARS.

U.S. DEPARTMENT OF AGRICULTURE

NATIONAL AGRICULTURAL STATISTICS SERVICE

Figure 56

El crecimiento de las exportaciones agrícolas ha sido muy considerable aumentando de 4,8 mil millones de dólares en 1960 a los 6,4 mil en el 67; es decir el aumento ha sido de un 32,1 %. Mientras tanto las importaciones agrícolas, aunque crecieron lo hicieron a un ritmo menor (3,9 mil millones en 1960 y 4,5 en 1967).

El sector no agrícola también incrementó sus exportaciones en un 64,3 %; pero aumentó sus importaciones en 107,8 %, con lo que el descenso fué de 3,8 mil millones en 1960 a 1,6 en 1967.

El déficit de la balanza de pagos norteamericana pasó de 1.357 millones de dólares en 1960 a 3.575 en 1967, debido ésto no sólo a la devvaluación de la libra y sus repercusiones, sino a lo que ya indicábamos del crecimiento de las importaciones y la ligera disminución del aumento de las exportaciones.

Contribución pública a la investigación agrícola y a su difusión en los
Estados Unidos.

Años	Investigación Cientí- fica en materias agra- rias.	Extensión agraria
		(Millones de dólares corrientes)
1.910	6,5	—
1.920	14,5	14,7
1.930	31,6	24,3
1.940	41,3	33,1
1.950	104,3	74,6
1.959	225,4	136,0

V. ESTRUCTURA POLITICA.

A lo largo de la historia constitucional americana el llamado "Farm Block" ha tenido siempre una gran relevancia en el Congreso. En la actualidad, pese a ser importante, ésta ha decrecido debido a la disminución de la población agrícola, al desarrollo de las ciudades y a la industrialización creciente del país. Sin embargo los mecanismos de acción del Congreso tienden a conservar esta preponderancia de las provincias — rurales, preponderancia que hoy, con el 7,7 % de la población total, no tiene una base numérica o económica. Solo la estructura electoral americana favorece este espejuelo de importancia rural.

La agricultura americana, desde un punto de vista político, tiene tres grandes pilares: los Sindicatos, el Movimiento Cooperativo, y el Ministerio de Agricultura.

a) El Sindicalismo Agrario Americano tiene tres Sindicatos generales: "American Farm Bureau Federation"; la "National Grange" y la "National Farmers Union".

b) El Movimiento Cooperativo Americano tiene una gran raigambre y a veces su origen radica en los mismo Sindicatos. Desde su nacimiento en el siglo XIX el Movimiento Cooperativo ha agrupado a la mayoría de los agricultores y en la actualidad cubre todos los productos agrícola — y los productos necesarios a los agricultores, es decir desde el petróleo a las conservas que fabrican. La estructura profesional cooperativista se basa en: "American Institute Of Cooperation", National Council Of Farmers Cooperatives" y "Cooperative League Of USA".

La estructura jurídica de las Cooperativas es la siguiente: las cooperativas son por lo general sociedades de capital con personas — variables. Sin embargo pueden no tener capital. La pertenencia a la cooperativa, en vez de ser objeto de una suscripción por las partes, se basa en un simple pago de cotizaciones. Los beneficios son repartidos entre los que utilizan sus servicios y de forma proporcional a las operaciones

realizadas con ellas. Hoy la mayoría de los productores pertenecen a una o varias cooperativas. Estas cada vez se concentran más en unidades más fuertes y grandes. Las cooperativas de comercialización son las que realizan mayores números de negocio, muy especialmente en productos lácteos, de granos o ganaderos.

c) El Ministerio de Agricultura

En 1796 George Washington había recomendado la creación de una "oficina nacional agrícola" cuyo cometido sería la "unión y difusión hacia el total del país de los resultados de las observaciones y técnicas individuales". En 1862 se crea como tal departamento y desde entonces hasta nuestros días ha sufrido grandes reformas y reorganizaciones que han colaborado a aumentar su cometido y responsabilidades. En la actualidad el Ministerio responde de un presupuesto de unos 7.000 millones de dólares, siendo el tercero de Norteamérica.

La actual estructura data de 1964. Su organigrama es el siguiente:

Un Ministro. Tres Subsecretarios de Estado. Una Dirección Administrativa en la que se inserta un Servicio de Información y seis grandes - Direcciones Generales: desarrollo y protección de las materias rurales (seis direcciones de servicios) ciencia y educación (tres direcciones) prospección económica; asuntos internacionales (Foreign Agricultural Service y International Agricultural Development Service); comercialización de ayuda a los consumidores y gestión de programas de política agrícola (Servicio de Conservación y Estabilización Agrícola y la Commodity Credit Corporation).

CAPITULO IX

REGLAMENTACION DE LAS IMPORTACIONES EN

NORTEAMERICA

REGLAMENTACION DE LAS IMPORTACIONES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Actualmente, y salvo las medidas particularmente mencionadas a continuación, cualquier producto puede ser importado libremente en los Estados Unidos. La importación de un artículo, cuya entrada sea libre, no será - objeto de ninguna formalidad administrativa anteriormente a su entrada en Aduana en los Estados Unidos.

Ciertas categorías de mercancías, sin embargo, están sometidas a disposiciones legales: el estudio que sigue, trata de los:

- & 1.- Productos cuya importación está prohibida
- & 2.- Productos cuya importación está limitada.
- & 3.- Productos sometidos a contingentación.
- & 4.- Documentos de expedición hacia los Estados Unidos.

I.º Productos cuya importación está prohibida.

a) Publicaciones subversivas

Publicaciones y películas inmorales

Billetes de lotería

b) Cocaína y sus sales y otros derivados de la coca

Marihuana (hachisch) y otros derivados del cáñamo indio (cannabis)

Opio para fumar.- Todos los derivados de opio tales como: Morfina, heroína, diónina, papaverina. Sucedáneos sintéticos de la morfina: Demorol, amedina, Ketobomidona, etc.

Nárcoticos: Hojas de coca, cápsulas y granos de adormidera, opio en bruto - La importación de estos nárcoticos y de sus derivados está prohibida, salvo si ha sido acordada una licencia de importación por la -

Oficina de narcóticos, Departamento del Tesoro de los Estados Unidos en Washington D.C. y además si una licencia a este efecto ha sido concedida por el gobierno del país de exportación.

Además, los granos de cáñamo, indio o de hachisch (Marihuana) solo pueden importarse cuando han sido desgerminados por esterilización.

c) Bebidas alcohólicas:

Las bebidas alcohólicas enviadas por correo o destinadas a un Estado de la Unión Americana en violación de su legislación local están prohibidas.

Están prohibidos los artículos de confitería conteniendo al coñol, salvo cuando no contengan mas de medio por ciento por volumen de alcohol resultante del empleo de extractos aromáticos.

d) Armas, municiones y el material de guerra enumerados en la "United States Munitions List". Su importación está prohibida, a menos - que el Departamento de Estados de EE.UU. haya concedido una licencia.

- e) Plumas, pieles, etc. de pájaros salvajes:
Psitácidos, loros.
- f) Ciertos pájaros y animales salvajes o de caza.
- g) Moneda falsa de piezas en circulación en los EE.UU.
- h) Facsímiles o reproducciones de piezas de moneda.
- i) Facsímiles de sellos de correo no inutilizados.
- j) Insectos vivos nocivos para las cosechas agrícolas.
- k) Mercancías producidas, extraídas o fabricadas por prisioneros.
- l) Vestidos, tejidos o hilados muy inflamables.
- m) Cerillas de fósforo blanco o amarillo.
- n) En los términos de las disposiciones del Acuerdo Internacional sobre los textiles de algodón, las importaciones de ciertos productos textiles de algodón.
- o) Polículas de pimienta, molidas o sin moler.

II.- Productos cuya importación está limitada y reglamentada en los términos de ciertas disposiciones legales procedentes de diversos servicios gubernamentales de los EE.UU.

El despacho aduanero de las siguientes mercancías solamente se autorizará cuando se cumplan ciertas condiciones por el expedidor o por el importador.

a) La importación a los Estados Unidos de los productos alimenticios, de las bebidas, de los productos farmacéuticos y cosméticos, está sometida a las disposiciones del "Federal Food, Drug and Cosmetic Act" y a la reglamentación de la "Food and Drug Administration" que resulta de la misma (U.S. Department of Health, Education and Welfare) en Washington D.C.

b) La importación de leche y de nata está prohibida, salvo que el expedidor tenga un permiso expedido por el "U.S. Public Health Service, - Department of Health, Education and Welfare" en Washington D.C. Las Importaciones autorizadas deben dar satisfacción a todas las condiciones de etiquetaje o de marcado prescritas por el "U.S. Public Health Service".

c) Todas las carnes y productos alimenticios a base de carne están sometidos a la reglamentación establecida a este objeto por el departamento de agricultura. Estas mercancías serán despachadas en Aduana solamente una vez que hayan sido examinadas por un inspector de la "Meat Inspection Division, Agricultural Research Service".

d) Está prohibida la entrada a los EE.UU. de todo virus, suero terapéutico, toxina, antitoxina y producto análogo preventivo o curativo de las enfermedades humanas, salvo si han sido cultivados y preparados en un establecimiento que tenga autorización en vigor del "Department of - Health, Education and Welfare". Se exige un etiquetaje especial y cada importación debe ir acompañada de muestras que serán sometidas al "National Institute of Health, (U.S. Public Health Service), en Bethesda, Maryland.

e) Igualmente está prohibida la importación de virus, sueros, toxinas y productos análogos utilizados para el tratamiento de las enferme-

idades de animales domésticos, salvo en el caso, en que el importador tenga una autorización del Departamento de Agricultura, aplicable a estos productos. La importación en este caso está sometida a condiciones especiales de etiquetaje.

f) La importación de insecticidas, de verde de Paris, de arsenitos de plomo y de fugiditas está regida por la legislación denominada "Insecticide, Fungicide and Rodenticide act. of 1947" y la reglamentación promulgada por la "Plant Part Control Division" del Departamento de Agricultura.

g) La entrada en los EE.UU. de sustancias caústicas o corrosivas está sometida a la legislación "Federal Hazardous Substances Labeling Act" y la reglamentación de la "Food and Drug Administration" del Department of Health, Education and Welfare" en Washington.

h) Los trapos y artículos similares importados a los EE.UU. están sometidos a las exigencias de la reglamentación de cuarentena prescrita por el "U.S. Public Health Service". Se exigen certificados de desinfección por el "U.S. Public Health Service". Se exigen certificados de desinfección antes de autorizar el despacho aduanero. Si no se presenta un certificado en un plazo razonable, la mercancía será desinfectada por los cuidados del "Surgeon General of the United States Public Health Service" por cuenta del importador - o bien será exportada o distribuida según las instrucciones del "United States Public Health Service".

i) La importación de plantas y productos del reino vegetal está reglamentada por el Departamento de Agricultura, que limita, incluso algunas veces prohíbe, su entrada a los EE.UU. Por plantas y productos del reino vegetal deben entenderse las frutas, las verduras, las plantas, los productos de esquila, los bulbos, los raíces, los granos, ciertos fibrosos - (algodón o rama) las flores cortadas, la caña de azúcar, ciertos cereales, las maderas y las plantas de olivo no descortezados. En todos estos casos los permisos deben ser expedidos por el Departamento de agricultura.

j) Las semillas, los granos de legumbres y granzas están regidos a la entrada a los EE.UU. por las disposiciones del "Federal Seed Act of 1930" y por la reglamentación dependiente. Los envíos se ponen en consignación en espera de la toma y del análisis de muestras por el Departamento de Agricultura.

k) La importación de gatos, perros y monos está sometida a las "Foreign Quarantine Regulations" del "U.S. Public Health Service.

l) La entrada de los animales siguientes está igualmente sometida a la inspección y a la reglamentación de cuarentena (Animal Inspection and Quarantine Division U.S. Department of Agriculture):

Animales artiodáctilos comprendiendo los rumiantes y los porcinos:

El ganado con cuernos, corderos, gamos, antílopes, camellos y girafas, puercos -comprendidos en las variedades diversas de cerdos salvajes - así como la carne de estos animales; los caballos, burros, mulas y cebras; las aves vivas o preparadas (comprendidos, pollos, patos, ocas, - cisnes, pavos, palomas, tórtolas, faisanes, urugallos, perdices, codornices, pintadas, caza acuática, así como sus huevos); sus subproductos, a - saber, las pieles no curtidas, lanas, pelos, huesos, cenizas, o secreciones de rumiantes o porcinos.

Está prohibida la importación de ganado de cuernos, corderos, y otros rumiantes domésticos, cerdos; carnes de vaca, de cordero, de ternera, de oveja o de cerdo -bien sean frescas, refrigeradas o congeladas - procedentes de un país, en el que la peste bovina y la fiebre aftosa existan.

Salvo para el Canadá y ciertas regiones septentrionales de Méjico la importación de rumiantes, de cerdos y de aves sólo está autorizada presentando un permiso expedido por la "Animal Inspection and Quarantine Division" del Departamento de Agricultura, antes de la expedición de estos animales de su país de origen.

m) El heno y la paja empleados como material de embalaje procedentes de países, donde exista la peste bovina o la fiebre aftosa, no se admitirán en los EE.UU., salvo cuando vayan acompañados de un certificado expedido por un consulado Americano indicando que el material en cuestión ha sido debidamente desinfectado, conforme a la reglamentación de la "Animal Inspection and Quarantine Division" del Departamento de Agricultura, de los EE.UU.

n) Todos los paquetes conteniendo insectos vivos, sus huevos, ninfas o larvas, que no sean nocivos para las cosechas y los árboles, solo serán admitidos en los EE.UU. cuando vayan acompañados de un permiso expedido por la "Plant Quarantine Division" del Departamento de Agricultura.

o) Las aves que emigren vivas, protegidas por la "Migratory Bird Treaty Act" solo podrán importarse en los EE.UU. con fines científicos o de reproducción bajo el amparo de un permiso expedido por el "Bureau of Sport, Fisheries and Wildlife".

p) Está prohibida la importación en los EE.UU. de todo pájaro o animal salvaje si el animal ha sido capturado, cogido, expedido, adquirido o exportado en contravención de las leyes de un país extranjero. Además, todo pájaro o animal salvaje, de origen extranjero, no puede ser aceptado, comprado, vendido o retenido en contravención de una ley de un Estado o de un territorio de los EE.UU.

q) En los términos de la reglamentación relativa al oro, solo las personas autorizadas por el "Bureau of the Mint" del Departamento de la Tesorería pueden importar este metal para fines industriales.

Los objetos de oro y las piezas de oro debidamente reconocidos por el "Bureau of the Mint" como de un cierto valor para los coleccionistas pueden ser importados en los EE.UU. sin permiso. Cualquier otro oro - importado en los EE.UU. debe ser vendido al gobierno americano o reexpedido inmediatamente. El oro importado a este efecto debe permanecer bajo el

control de la Aduana hasta la entrega al "U.S. Mint Office" o reexportado.

r) La importación de artículos de oro de aleación de oro está prohibida si el contenido de oro es menos de medio quilate del grado indicado sobre el objeto. En lo que concierne a los objetos fabricados de oro o de aleación de oro, comprendidos la soldadura y las aleaciones de un título inferior - una diferencia de un quilate por debajo del título indicado está permitida. Los artículos de plata que llevan la marca "Sterling" o "Sterling Silver" deben titular por lo menos 0,925 de plata pura con una tolerancia de 0,004, por debajo del título indicado. Los artículos llevando la marca "coin" o "coin silver" deben titular por lo menos 0,900 de plata pura con tolerancia de 0,004; Además, la importación de artículos que llevan las palabras "United States Assay" está prohibida. Los artículos fabricados total o parcialmente de metal común y que están doblados o plaquados con oro o plata si llevan una marca indicando su ley deben indicar - igualmente la ley del doblado o plaqurado; en los dos casos el uso de las palabras "Sterling" y "coin" está prohibido. Todas las peticiones de información sobre este objeto deben dirigirse al "Office of Domestic Gold and Silver Operations, Treasury Department, Washington, D.C. 20.220".

s) Para que se admitan a la importación en los EE.UU. ciertos productos agrícolas (tomates, aguacates, naranjas, limones, pimientos, papas, papas y berenjenas) deben estar conforme con las normas de especie, de calidad, de dimensiones y de madurez prescritas por la legislación. Los certificados de inspección son expedidos por el director de la "Fruit and Vegetable Division, Agricultural Marketing Service, Department of Agriculture, Washington, D.C.".

t) Las "Foreign Assets Control Regulations" prohíben la importación de mercancías procedentes de la China popular y de Corea del Norte.

Ciertas mercancías como la cachemira y el pelo de camello originario de Mongolia exterior, sin embargo, pueden ser importados mediante prueba

de que no son originarias de la China popular o de Corea del Norte. Entonces son importadas bajo una licencia general, bajo la fe de un certificado de origen del país desde donde son exportadas a los EE.UU. Estos certificados solamente son aceptados cuando el país exportador ha instaurado un procedimiento especial para la certificación, según las normas establecidas por el Departamento de la Tesorería, y si la mercancía es exportada directamente a los EE.UU. Esta reglamentación está bajo el control del "Foreign Assets Control", "Treasury Department" en Washington.

A partir del 10-11-1965 el Departamento del Tesoro exige igualmente un certificado de origen para la importación de pelucas y otros artículos fabricados a partir de cabellos humanos de origen asiático.

El objeto de esta nueva reglamentación es prohibir la importación a los EE.UU. de artículos en cuestión originarios de la China popular, de Corea del Norte y de Viet-Nam del Norte.

u) Está prohibida la entrada en los EE.UU. de las pieles de armiño, de zorro, de kolinsky, de marta, de visón, de ratón almizclero y de comadreja, en bruto o sin aprestar, o aprestadas originales de la U.R.S.S. o de la China popular.

III.- Productos sometidos a contingencia

I.- Generalidades.

Las contingencias de importación en los EE.UU. están establecidas por Decreto presidencial. Encuentran su origen en diversas fuentes a saber:

- Como consecuencia de los procedimientos de cláusula escapatoria (sección 7 del "Trade Agreements Expansion Act"). Cubiertos de acero inoxidable.

- En el marco de la sección 22 del "Agricultural Adjustment Act" Leche, mantequilla, sucedáneos, quesos, trigo, cacahuates, algodón.

- Según los términos del "sugar Act": Azúcar.

- Según el título de la sección 350 del "Tarif Act de 1930": ganado bovino, leche completa y nata de leche, patatas, atún, ciertos pescados - de fondo.

- En virtud de un procedimiento llamado de "National Security" Administrado por el O.E.P. (petroleo y Aceites combustibles residuales).

- Según el acuerdo Internacional sobre los tejidos de algodón (Ginebra 1962) relativo a los tejidos de algodón.

* En aplicación del "Philippines Trade Agreements Act of 1955"

IV.- Análisis sumario de contingentes

Los contingentes son repartidos por las instancias siguientes: el Comisario de Aduanas, el Ministro de Agricultura, el Departamento del Interior y el Ministro de Comercio.

A) El comisario de Aduanas está encargado de administrar tres tipos de cupos: Los contingentes arancelarios, los contingentes absolutos y los - contingentes de ciertos productos de Filipinas.

(i) Contingentes arancelarios.

Los contingentes arancelarios limitan la cantidad de mercancías - que pueden ser importadas por una tarifa reducida durante un periodo determinado. Los artículos importados por encima de la cantidad fijada pagan una tarifa más elevada y pueden ser importados en cantidades ilimitadas. El estado de contingentación de una mercancía sometida a este género de cupo está determinado en el momento y en la fecha de su entrada oficial en la Aduana.

He aquí las mercancías sometidas a los contingentes arancelarios:

- Animales bovinos, pesando menos
de 200 libras (concepto 100.40
T.S.U.S.)

200
cabezas por año

- Animales bovinos distintos a vacas lecheras, pesando más de 7.5 libras (no más de -- 120.550 cabezas por trimestre (concepto 100.53 T.S.U.S.)

400.800
cabezas por año
- Leche o nata fresca o agria conteniendo más de 1% sin pasar de 5,5% de materias grasas (Concepto 115.10 T.S.U.S.)

3.000.000
de galones por año
- Leche o nata fresca o agria conteniendo más de 5,5% sin pasar de 4% de materias grasas:

1.000.000
de galones por año

(Partida 11.20 T.S.U.S.)
- Mantecquilla, nata fresca o agria conteniendo más de 40% de materias grasas:

50.000.000 libras

Declasadas de 1.11 al 31.3 según

5.000.000 libras

Declasadas del 16.7 al 431.10 según

5.000.000 libras

Declasadas del 1.14 al 15.7 según

5.000.000 libras

(Partidas 115.00; 115.20 115.10).
- Pescado fresco y congelado, en filetes etc. (bacalaos, abadejos, bacalao del mar del Norte, merluzas, pescadillas y jurelos).

24.000.000 libras

(Contingente fijado anualmente): en 1960:

24.000.000 libras

(Partida 115.100 T.S.U.S.)
- Atún (fijado anualmente, en decir 2% de la cantidad de atún

onlatados en los EE.UU. en el año precedente): 1955	66.059.500 libras
(Partida 112.30 T.S.U.S.)	
- Patatas para siembra	114.000.000 de libras
(Partida 130,20 T.S.U.S.)	
- Otras patatas	45.000.000 de libras
(Partida 137.25 T.S.U.S.)	
- Cepillos ("Whisk brooms"), fa- bricados a partir de sorgo pa- ra escobas: de un valor no su- perior a 32 centavos la pieza	115.000 docenas por año
(Partida 750.25 T.S.U.S.)	
- Otras cepillos de un valor que no pase de 96 centavos la pieza	200.000 docenas por año
- Cuchillos, tenedores y cucharas de acero inoxidable	69.000.000 de piezas
(Partida 927.00 a 927.54 T.S.U.S.)	

(ii) Contingentes absolutos.

Los contingentes absolutos, impuestos por decreto presidencial, bien sea en virtud de la sección 22 del "Agricultural Adjustment Act", bien sea como consecuencia de un procedimiento de cláusula ocupatoria limitan la cantidad de un producto autorizado a ser importado en el curso del año. Algunos contingentes absolutos son globales, mientras que otros son fijados por países. Las importaciones que sobrepasan las cantidades determinadas o bien son reexportadas o bien puestas en almacén de aduanas en espera de la apertura del próximo contingente.

Los productos sometidos al contingente absoluto son los siguientes:

- Productos de sustitución de botella contentando más de 45, de categorías grasas	1.200.000 libras
(Partida 960.00 T.S.U.S.)	
- Fibras de algodón antes de hilatura	1.000 libras
(Partida 955.00 T.S.U.S.)	

- Cacahuates 1.709.000 libras
- (Partida 951.000 T.S.U.S.)
- Trigo propio para el consumo humano (cupa fijado por el país de origen): 800.000 Unidad de 60 lb.

Total

Unidades de 60 lb,

(Partida 950.00 T.S.U.S.)

- Productos del trigo (comprendida la harina, sémola etc.) propios para el consumo humano (cupa fijado por país de origen total) 4.000.000 de lb.
- (Partida 950.00 T. S. U. S.)

- Algodón cuya longitud de fibra sea inferior a 1 1/8 de pulgada distinto al algodón de fibra es para inferior a 3/4 de pulgada y distinto al "linter" (cupa ab soluto fijado por el país de origen) total 14.516.193 de lb.
- (Partida 205.01 T.S.U.S.)

- Algodón distinto al "linter" cu ya longitud de fibra sea de 1 1/8 de pulgada o más 45.656.420 libras
- (Partida 955.02 a 955.04 T.S.U.S.)

- Desperdicios de hilaturas de algodón (cupa fijado por país de origen) total 5.482.509 libras
- (Partida 955.05 T.S.U.S.)

(iii) Contingentes especiales respecto a ciertos artículos de Filipinas.

La legislación llamada "Philippines Trade Agreement Act" de 1955 fija los contingentes absolutos siguientes relativos a ciertos artículos de Filipinas que disfrutan dentro del límite del cupa de un régimen preferencial:

- Botones de nácar 510.000 gruesas
- (Partida 745.21 T.S.U.S.)
- Cigarros 120.000.000 de piezas.
- (Partida 170.72)

- Aceite de coco 268.800.000 lb.
(Partida 173.08)
- Cordajes de fibras duras 6.000.000 de libras
(Sch. 3, Pt. 2, Nota 2 T.S.U.S.)
- Tabaco 3.900.000 lb.
(Partidas 170,22/26/31/36/42/47
y 173.62)

B Contingentes administrados por el Ministerio de Agricultura.

Los productos siguientes solo podrán ser importados en los EE.UU. - cuando el importador tenga una licencia expedida por el Departamento de Agricultura (Import Staff, Foreign Agricultural Service, U.S. Department of Agriculture Washington, D.C.)

Se trata aquí de contingentes absolutos anuales:

(1) Productos lácteos: (Partidas 950.01 a 950.11 T.S.U.S.):

- Mantequilla 707.000 lbs.
- Nata de leche deshidratada 500 lbs.
- Leche malteada 6.000 lbs.
- Leche seca completa 7.000 lbs.
- Leche seca descremada 1.807.000 lbs.
- Suero en polvo 496.000 lbs.
- Quesos:
- Azules distintos al Stilton 5.016.999 lbs.
- Cheddar 2.700.100 lbs.
- Edam y Gouda 9.200.400 lbs.
- Tipo italiano 11.500.100 lbs.

(ii) Azúcar:

Según el "Sugar Act" el Secretario de Agricultura fija los contingentes absolutos de azúcar y expide certificados con destino a la Oficina de Aduanas de los puertos de entrada. Los contingentes de base son establecidos anualmente y repartidos entre los países que, tradicionalmente, han en-

viado una parte de su producción al mercado de los E.E.UU.

C.- Contingentes administrados por el Departamento del Interior.

El Departamento del Interior administra los contingentes para la importación del petróleo y de los aceites combustibles residuales. Los cupos están fijados en base del 12,5% de la producción nacional americana al Este de las montañas Rocosas en el curso del semestre precedente.

D.- Contingentes administrados por el Ministerio de Comercio.

El Departamento de Comercio tiene dentro de sus atribuciones la ejecución del Acuerdo Internacional sobre los tejidos de algodón (Ginebra 1962) que autoriza - como consecuencia de acuerdos bilaterales - contingentes a la importación, por categoría, de diversos artículos de algodón.

El "Interagency Textile Administrative Committee" está encargado de la administración de estos cupos. Actualmente los E.E.UU. han establecido acuerdos con los países siguientes:

Pakistán, Grecia, España, Yugoslavia, Hong-Kong, Alemania, Colombia, Turquía, India, Filipinas, Israel, Portugal, República de Corea, República Árabe Unida, China (Taipei) Japón, Jamaica, Ryukyu.

IV.- Documentos de expedición hacia los E.E.UU.

1.- (Form. 3515, Special Customs Invoice) como mínimo en tres ejemplares. Esta factura especial se exige en principio para la declaración en Aduana de toda la expedición de artículos cuya valoración global pase de \$1000 y sujete a un derecho de valores o cualquier otro derecho calculado en función del valor de la mercancía.

2.- La factura comercial con membrete de la firma como mínimo en tres ejemplares firmados. Este documento es suficiente en principio en el caso de las expediciones admitidas en franquicia o de las expediciones de artículos sometidos a derechos arancelarios específicos solamente.

Observaciones relativas a los puntos 1 y 2

- Si no se dispone de la factura aduanera oficial o de la factura comercial para las formalidades de entrada, debe presentarse una factura - proforma. Además, el destinatario debe comprometerse, bajo fianza, a presentar la factura requerida al Administrador de Aduanas en un plazo de seis meses a contar desde su declaración.

- Excepción: Para ciertas clases de mercancías, no se exige ni la factura consular ni la factura comercial y es suficiente presentar una factura simple, una nota o una hoja de costos y gastos. La lista de estas excepciones (sección 8.15 (c) de las Customs Regulations) comprende entre otras las mercancías de un valor de \$500 o menos.

- Establecimiento de las facturas: Existen disposiciones particulares relativas a la factura especial Form 5.515. Encanto a la factura comercial, la misma debe ser establecida según las modalidades en uso en las transacciones comerciales relativas a las mercancías en cuestión. Además, para ciertas categorías de mercancías, deben figurar sobre la factura aduanera oficial o en la factura comercial, si es utilizada, indicaciones complementarias; en general, se exigen estos detalles cuando la descripción ordinaria de los productos no suministra suficientes datos que permitan clasificarlos y evaluarlos correctamente. Debe observarse que la sección 8.13 (h) de las "Customs Regulations" indica la lista de los productos, para los que deben suministrarse datos suplementarios en la factura especial (Form 5.515) o en la factura comercial. Para las importaciones de tejidos de algodón y de hilo, incluso debe emplearse complementariamente la "Form 5.919" -Invoice details for cotton fabrics and linens" Los artículos de calzado deben ir acompañados de la "Form 5.523".

3.- El conocimiento de embarque en dos ejemplares como mínimo.

4.- El certificado de seguro marítimo, si el mismo es cubierto por el vendedor o el exportador.

5.- La lista de embalaje: Se recomienda unir a los documentos de

ex: edición una lista de embalaje con la descripción detallada del contenido y del peso de cada paquete que forme parte del envío, esto con fin de permitir una rápida declaración en consumo desde la llegada a los EE.UU.

6.- Otros documentos.

a) Certificados de origen: Son obligatorios para todos los envíos de subproductos de matadero, de abono orgánico, de heno y de paja empleados como embalaje. Los formularios requeridos pueden obtenerse en los servicios consulares antes citados; deben ser rellenos y firmados por el exportador,

b) Permiso y licencia (véanse los párrafos I, II y III, donde se trata de los productos prohibidos o cuya importación está limitada y reglamentada y a los sometidos a contingentes).

c) Certificado de desinfección: Para los trapos y artículos similares (véase párrafo II).

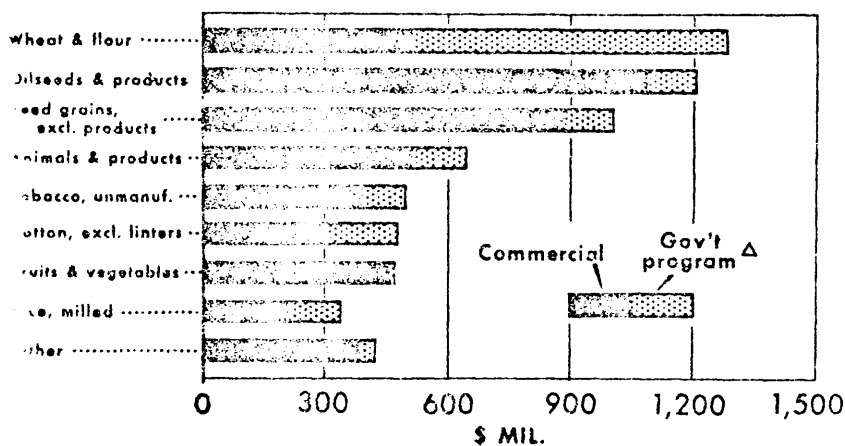
d) Certificados de inspección: Para ciertos productos agrícolas - (véase párrafo II).

CAPITULO X

COMERCIO AGRICOLA ENTRE ESPAÑA Y NORTEAMERICA

540

U.S. AGRICULTURAL EXPORTS, BY COMMODITY GROUP, 1968*



* YEAR ENDING JUNE 30. Δ GOVERNMENT-FINANCED PROGRAMS, P.L. 83-480 AND P.L. 87-195.

DEPARTMENT OF AGRICULTURE

NEG. ERS 2906-68 (9) ECONOMIC RESEARCH SERVICE

Figure 46

U.S. agricultural exports: Value under Government programs
and commercial (dollar) sales, by commodity groups,
year ending June 30, 1968 1/

Commodity	Under Government programs 2/	Commercial (dollar) sales 2/	Total exports
Million dollars			
Wheat and flour	767	510	1,277
Cereal grains, excluding products 4/	119	882	1,001
Oilseeds and products	116	1,087	1,203
Cereal grains and products 5/	134	511	645
Fruits and vegetables	3	454	457
Tobacco, unmanufactured	105	389	494
Cotton, excluding linters	175	300	475
Coffee, milled	137	202	339
Other	47	377	424
	1,603	4,712	6,315

1/ Preliminary data. 2/ Public Law 83-480 and 87-195. 3/ "Dollar sales" include all transactions, CCC credit sales, exports under Export-Import Bank loans and leases; CCC export sales at less than domestic market prices, and exports assisted in cash. 4/ Includes the value reported by Census, and estimated donations of sorghums through voluntary relief agencies under P.L. 480, for which relief shipments are not separately reported by Census. 5/ Includes the value reported by and estimated donations of blended food products through voluntary relief agencies under P.L. 480, for which relief shipments are not separately reported by Census.

541

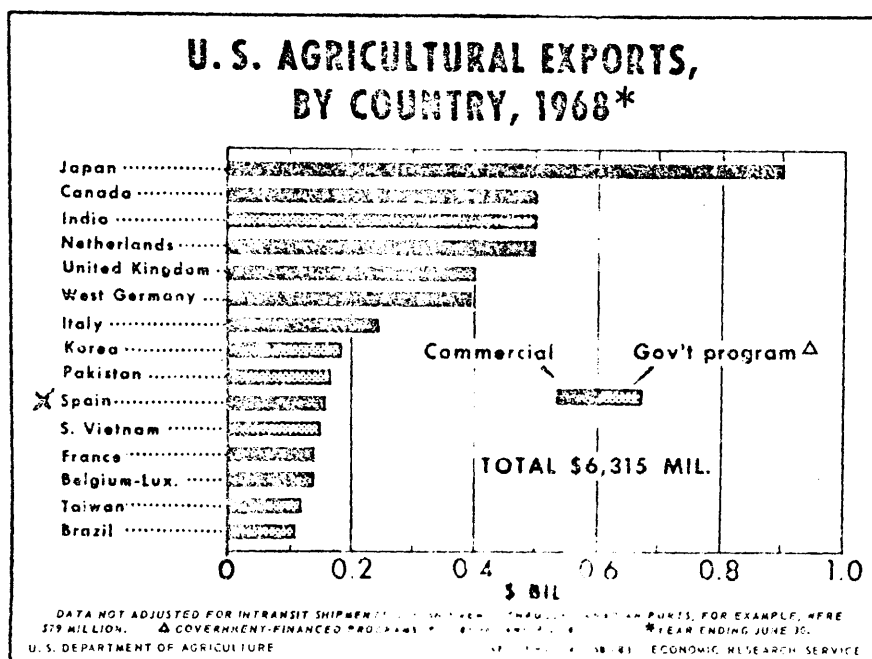


Figure 47

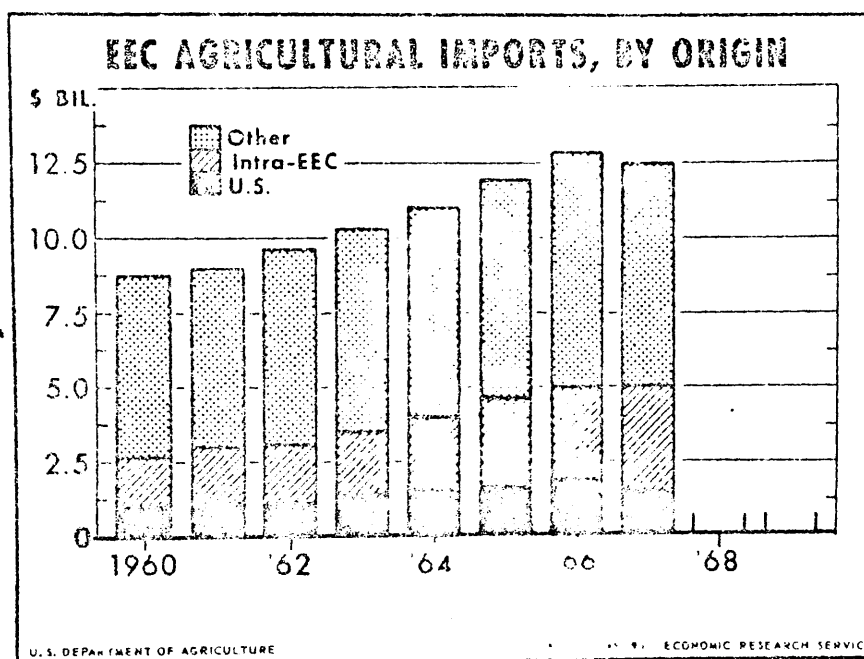


Figure 48

U.S. agricultural exports: Value for 15 leading countries
by country of destination, fiscal year 1960-61 and 1961-62

542

Country	1960-61	1961-62	Change
	--Millions dollars--		Percent
Canada 1/.....	456	521	+ 14
France	553	486	- 12
United Kingdom	457	459	- 2
West Germany	320	416	+ 30
Netherlands	324	348	+ 7
Italy	346	235	- 32
Japan	213	191	- 10
Belgium	100	161	+ 61
Spain	131	130	- 1
Sweden	157	126	- 20
Poland	57	116	+104
China	36	112	+211
India	70	107	+ 53
Philippines	112	99	- 12
Venezuela	83	87	+ 5
Other	1,521	1,545	+ 2
Total	4,946	5,139	+ 4

1. Includes intransit commodities placed in bonded storage in Canada and used to "top off" ships moving through the St. Lawrence Seaway: Estimated at \$50 million in 1960-61 and \$90 million in 1961-62.

COMERCIO AGRICOLA ENTRE ESPAÑA Y NORTEAMERICA

El llamado "Pacto de Madrid" de septiembre de 1953 marcó el comienzo de una época de rápido crecimiento entre España y USA. Desde el 1 de julio de 1954 al 1 de julio de 1961, las exportaciones agrícolas norteamericanas a nuestro país, casi todas ellas realizadas según lo previsto en la ley 480, sumaron un total de casi mil millones de dólares.

Las exportaciones norteamericanas pasaron de diecisiete millones de dólares desde el periodo 1946-1950, a sesenta y siete millones de dólares en 1954 y ciento cincuenta y cuatro millones de dólares en 1961.

Al mismo tiempo también siguieron una línea ascendente las importaciones que Norteamérica realizaba de España: en el periodo 1946-1950 sumaron tres millones de dólares, en 1954 treinta millones de dólares y en 1961 cuarenta y dos millones de dólares.

Centrándonos en los últimos años, vemos que este comercio ha contribuido enormemente a desarrollar la agricultura española.

En 1967 se comercializó por valor de doscientos cincuenta y cinco millones de dólares. Durante el periodo 1967 el comercio agrícola con Estados Unidos significó un cuarto del total de nuestras importaciones agrícolas y una décima parte del ingreso total en divisas de nuestras exportaciones agrícolas.

Este ritmo ascendente de las importaciones agrícolas españolas ha contribuido en grado sumo al desarrollo agrícola español -pese a las críticas que algunos sectores se empeñan en hacer-. Con ellas España ha podido, entre otras cosas, intentar lograr una cierta estabilidad en los precios y en los tantos por cientos de provisiones de los productos agrícolas;

CAPITULO	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	PORTUGAL	ALEMANIA	INGLATERRA
0 Animales vivos	22.920	1.157.769	44.285	-	41.545	3.317.268
1 Carne y sus preparados	61.784	1.269.687	627.241	14.128	1.738.333	760.643
2 Huevos y prod. lácteos	4.265	5.105.836	12.540.716	77.790	1.531.772	236.624
3 Pescados y preparados	4.385.881	1.663.288	357.721	5.614.272	1.805.045	1.871.304
4 Cereales	3.922	2.499.799	1.146.781	12.291	586.542	4.949.644
5 Frutos y vegetales	36.758.809	5.934.048	22.474.353	13.227.646	5.800.013	1.630.913
6 Azúcar y miel	1.196.065	1.225.370	1.090.386	-	372.419	9.835.295
7 Café, cacao, té, especias	2.133.906	3.821.803	1.447.880	7.143	3.442.473	5.227.744
8 Alimento para animales	294	403.358	57.000	27.622	658.361	33.107
9 Alimentos preparados	246.200	3.075.560	96.633	3.367	547.635	1.263.544
1 Bebidas	9.266.554	60.030.146	26.289.298	5.958.053	16.099.628	249.365.985
2 Tabaco	56.352	82.327	3.612	523	174.656	926.054
1 Pielés	87.990	3.846.761	404.598	21.790	812.394	1.459.294
2 Semillas oleaginosas, Almendras	1.553	-	84.728	-	17.623	28.548
3 Caucho	9.113	735.828	39.923	-	788.704	206.618
4 Madera y corcho	216.250	75.902	36.740	3.944.993	121.739	45.006
5 Papel	6.808	458.284	682	93.803	13.596	377.280
6 Fibras textiles	175.679	9.988.449	12.358.926	100.113	22.090.273	21.684.841
7 Abonos en bruto y mineales	5.781.786	2.264.261	4.248.407	19.533	1.401.452	9.348.645
8 Minerales metálicos	46.745	210.474	517.948	1.483.032	3.426.692	1.250.916
9 Mat. animales y vege.bruto	3.107.277	4.030.601	3.235.634	1.299.352	5.766.116	1.558.895
32 Carbón	-	8.915	-	-	1.603.700	-
33 Petróleo	2.615.442	1.278.433	21.398.344	-	2.144.799	7.746.182
34 Gas	2.053	28.243	1.788	-	31.987	15.622
1 Aceites y grasas animales	-	16.060	106.530	5.107	188.159	436.632
42 Aceites vegetales	9.636.006	281.486	6.709.975	240.823	707.301	60.440

54

1	Elms. químicos y sus compuestos	10.653.382	21.382.155	16.227.218	45.432	68.140.423	26.813.339
2	Mat. primas p ^a .prod. químicos	-	300.706	-	-	1.450.637	3.850.343
3	Colorantes y mat. curtientes.	30.148	1.803.002	1.067.988	1.091	17.865.700	4.907.361
4	Prod. q ^m m.-farmacéuts.	-	2.733.660	4.967.589	195.558	6.248.507	8.173.065
5	Aceites esenciales, etc.	3.402.248	21.638.697	3.971.040	21.006	2.903.486	3.015.701
6	Fertilizantes	1.229.023	2.855.013	826.537	-	5.310.225	289.226
7	Explosivos, pirotecnia	2.200	83.416	101.112	-	859.722	954.514
9	Productos químicos	6.774	4.514.682	415.772	26.526	9.034.946	9.336.367
1	Arts. cuero y piel	3.990.827	10.271.301	3.036.642	60.620	15.272.259	15.411.616
2	Manufacts. de caucho	2.688.567	24.296.620	14.619.216	347.697	3.454.120	7.145.663
3	Manufacts. madera y corcho	3.155.354	1.178.238	5.485.285	2.538.689	4.283.663	1.425.377
	Papel y sus manufacts.	501.592	3.205.848	1.110.959	488.553	4.717.458	5.614.115
5	Hilados y arts. textiles	4.341.588	27.171.861	45.199.486	17.915.881	29.741.954	50.049.761
6	Minerales no metálicos y sus manufacturas	1.707.109	16.479.381	28.684.953	2.949.759	35.587.554	152.345.596
67	Hierro y acero	343.123	88.191.656	24.809.899	5.512	191.927.582	96.146.406
68	Metales no férricos	8.581.993	19.284.950	9.662.510	945.727	89.946.367	101.189.779
69	Manufacts. de metal	3.201.168	9.998.635	27.226.156	1.616.044	51.803.648	39.161.013
71	Maquinaria excepto la eléctrica.	26.638.942	48.804.078	129.157.098	1.490.531	355.632.875	274.629.080
72	Maquinaria y aps.elécts.	1.484.946	23.635.860	26.364.094	1.496.601	75.932.708	71.771.773
73	Equipos de transporte	4.184.887	62.728.497	54.094.000	11.491	632.381.747	218.373.001
81	Product. fontanería	4.649.504	1.099.456	4.411.522	477.573	4.420.427	495.096
82	Muebles	3.123.502	1.346.929	8.874.030	151.479	2.648.300	3.439.973
83	Artículos viaje y bolsos	2.009.086	4.545.292	9.142.335	70.265	2.590.142	1.870.780
84	Ropa	8.244.130	18.023.639	102.937.290	1.680.611	11.767.703	27.414.310
85	Calzado	23.095.046	7.487.780	103.737.716	253.997	5.593.518	11.921.837

re o es. etc.

89 Arts. Manufacturados
diversos.

12.783.082 76.081.213 62.628.709 1.970.394 81.083.587 130.407.853

93 Transacciones no clasificadas.

5.554.306 40.491.848 18.624.027 1.115.283 35.565.140 48.230.524

94 Animales

4.955 28.729 6.098 - 242.180 141.830

95 Armamento

1.510.788 460.755 1.857.242 - 7.456.244 393.550

99 Varios

3.046.900 11.555.080 14.922.320 1.266.860 37.468.040 29.368.200

Total

216.674.469 689.828.788 855.605.133 69.400.116 1.955.392 622 1.709.846.811
=====

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

también hizo posible que se abriera la mano facilitando tanto el comercio interno como el externo. Sin estas importaciones agrícolas, normalmente se hubiese acelerado la tendencia a la subida de precios, condicionando el desarrollo económico de nuestro país y la evolución del nivel de vida.

Las importaciones agrícolas han permitido un mejor uso de nuestras materias primas agrícolas, permitiendo incrementar las cosechas de productos antes escasos; la expansión de la ganadería, de la avicultura y de otra serie de industrias de transformación agrícola tiene su punto de despegue en estas importaciones.

Las extensas importaciones de aceite de soja, realizadas en 1960, beneficiaron el nivel de consumo y la balanza de pagos española, ya que, por un lado, se consumía más al ser más barato que el de oliva y por otro lado, al disminuir el consumo del aceite de oliva se aumentaba la cantidad disponible para su comercialización exterior, con lo que no sólo se compensaban las importaciones de soja, sino que podíamos obtener ganancias con la diferencia.

Las mismas importaciones de algodón realizadas en 1960, facilitaron el despertar de la industria textil y a su vez el aumento de las superficies destinadas al algodón en nuestro país.

Fijándonos en la diferencia existente entre la gama de productos que se importaban antes y los actuales, podemos dar nos cuenta de cómo ha ido evolucionando nuestra agricultura. Hemos pasado de aquellas partidas en las que el trigo, algodón y aceite de semilla eran realmente importantes, a la situación actual, en la que el ochenta por ciento de las importaciones totales que hemos hecho de Estados Unidos se han centralizado en la soja y en el maíz. El aumento de estas dos últimas partidas de importación está íntimamente ligado a un crecimiento de la demanda que la ganadería española hace de todos los productos utilizables para fabricar piensos compuestos que ali

Spain: Total agricultural imports and imports from the United States 1965-67

Commodity	1965		1966		1967*	
	Total	From U.S.	Total	From U.S.	Total	From U.S.
----- Million dollars -----						
Meat and meat preparations	75.7	0.5	90.5	1.1	78.6	0.8
Dairy products and eggs	29.6	2.1	20.4	0.7	22.1	0.2
Cereals and cereal preparations	157.7	94.2	230.0	127.5	215.7	72.6
(Corn)	(103.7)	(87.7)	(160.7)	(117.9)	(169.7)	(70.1)
Animal feed	31.7	10.6	40.3	12.1	28.1	1.8
Tobacco, unmanufactured	28.4	5.4	26.3	4.5	34.9	7.5
Oilseeds, oil nuts, and oil kernels	52.2	38.7	93.9	77.0	110.4	95.1
(Soybeans)	(40.3)	(38.1)	(79.2)	(75.0)	(98.4)	(93.4)
Animal and vegetable oils and fats	70.5	40.7	32.8	14.5	31.1	11.2
Natural fibers	48.2	4.9	85.9	2.7	54.4	0.1
Other	184.5	7.8	207.1	10.8	192.7	8.3
Total	678.5	204.9	827.2	250.9	768.0	197.6

* Preliminary

Compiled from OECD Statistical Bulletins for 1965 and 1966. 1967 data from Estadística del Comercio Exterior de España.

[illegible]

menten a la cabaña. Incluso, en el interior, la producción pasó de tres millones de toneladas en 1967, es decir, aumentó un tercio más en relación con 1963. Sin embargo la oferta nacional de estos productos continúa siendo escasa y por ello nuestras importaciones de pienso pasaron de ochocientas treinta mil toneladas en 1962 a tres millones y medio en 1967. A su vez las importaciones de soja pasaron de trescientos cuarenta mil toneladas en 1965 a ochocientas mil toneladas en 1967.

Estas importaciones de piensos y soja cooperaron (como ya hemos dicho) al creciente desarrollo de nuestra ganadería y avicultura. Este desarrollo buscado, tiene como fin reducir las importaciones cárnicas y de productos lácteos que entre 1965-1967 sumaron una media de cien millones de dólares, cifra que a todas luces significaba no ya un enorme lastre para nuestra balanza de pagos, sino una inversión nada rentable y a fondo perdido.

Con el incremento de las cantidades disponibles de maíz y cebada se ha notado un crecimiento más que proporcional de la ganadería porcina y de la avicultura. Crecimiento que se refleja en los siguientes datos: en 1967 la producción cárnica avícola llegó a trescientas mil toneladas, es decir, tres cuartos más que en 1965. La de porcino llegó en 1967 a cuatro cientos mil toneladas; es decir, una mitad más que en 1965. Estas producciones, por ahora se destinan al consumo interno, pero el éxito logrado hace prever grandes posibilidades de exportación, como de hecho ya está ocurriendo con los huevos. Finalmente las importaciones de maíz han hecho ver a los agricultores españoles las posibilidades que ese producto tiene en el mercado interno, con lo que se han aumentado no sólo las superficies destinadas a su producción, sino también los rendimientos por hectárea gracias a las reconversiones de regadíos y a la aplicación de la mecanización. Esto se refleja

561

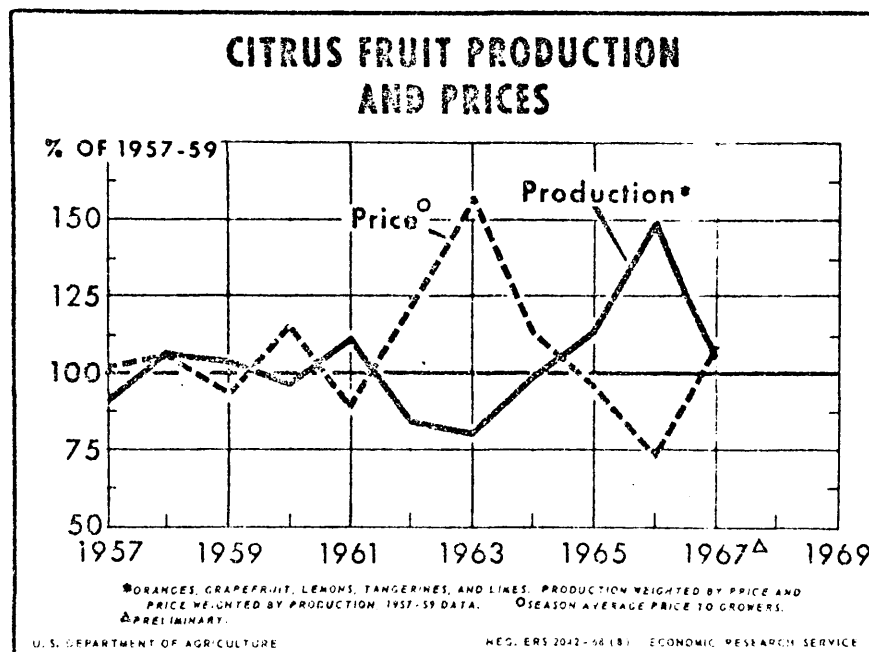


Figure 143

Citrus fruit: Production and prices, 1957-67 ^{1/}

Crop year ^{2/}	Total production	Percentage of 1957-59 average	
		Production	Price
	<u>1,000 tons</u>	<u>Percent</u>	
1957	7,114	90.5	101.9
1958	8,193	106.2	105.3
1959	7,998	103.3	92.8
1960	7,619	97.0	115.4
1961	8,655	111.0	88.6
1962	6,529	84.5	121.3
1963	6,206	80.1	157.0
1964	7,614	98.8	113.4
1965	8,737	113.6	95.1
1966	11,465	149.4	73.8
1967 ^{3/}	8,217	105.5	117.3

^{1/} Oranges, grapefruit, lemons, tangerines, and limes. Production weighted by price and price weighted by production, 1957-59 data.

^{2/} Beginning year indicated.

^{3/} Preliminary.

562

NONCITRUS FRUIT PRODUCTION AND PRICES

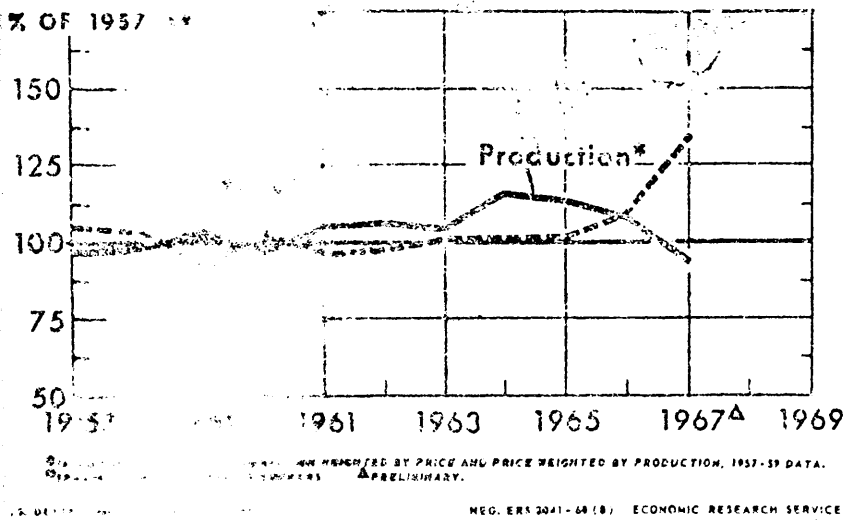


Figure 144

Noncitrus fruit: Production and prices, 1957-67 1/

Total production	Percentage of 1957-59 average	
	Production	Price
1,000 tons	-----Percent-----	
9,114	97.4	104.9
9,568	98.3	103.4
10,128	104.3	91.8
9,427	97.3	103.0
10,175	105.7	96.2
10,174	106.2	97.5
10,448	104.8	100.5
10,751	115.4	100.4
11,321	114.1	101.1
10,556	107.8	109.8
8,991	94.2	134.9

Apples, apricots, avocados, cherries, cranberries, dates, figs, grapes, nectarines, peaches, pears, plums, prunes, and strawberries. Production weighted by price price weighted by production, 1957-59 data.

Preliminary.

583

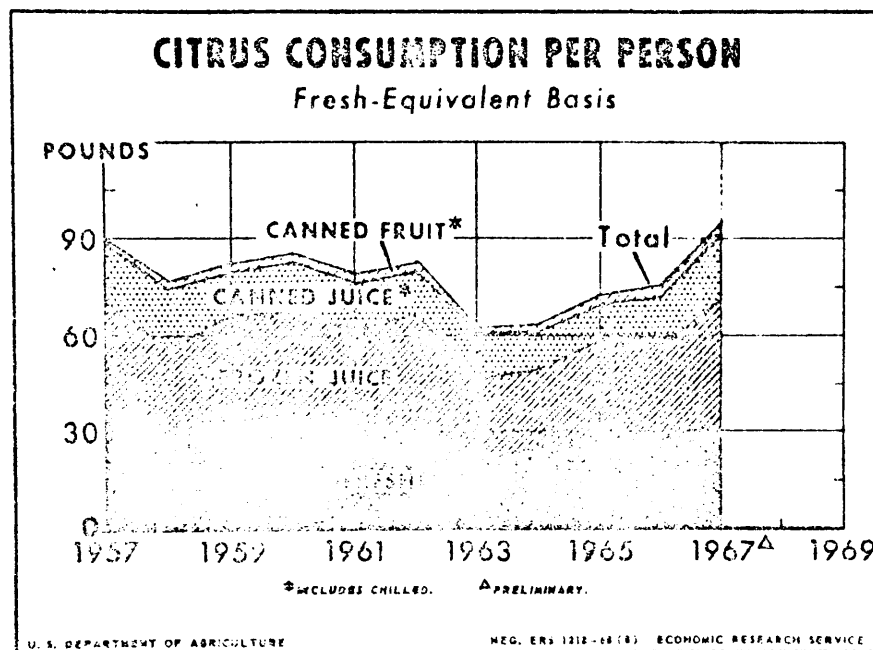


Figure 145

Citrus fruit: Consumption per person, 1950-67 1/

Year	Fresh	Processed						Total
		Canned		Chilled		Frozen Juice	Total processed	
		Fruit	Juice	Fruit	Juice			
Exports								
1950	41.7	1.5	19.8	---	---	10.8	32.1	73.8
1951	45.8	1.7	20.8	---	---	15.2	37.7	83.5
1952	45.1	1.5	17.0	---	---	21.5	40.0	85.1
1953	44.1	1.8	16.0	---	---	24.4	42.2	86.3
1954	42.0	1.9	15.8	---	---	27.1	44.8	86.8
1955	41.8	2.2	14.9	---	1.7	30.9	49.7	91.5
1956	39.1	2.0	14.3	0.4	2.0	30.3	49.0	88.1
1957	37.1	2.0	14.1	.5	3.1	33.0	52.2	89.3
1958	31.0	2.1	14.3	.5	3.3	25.8	46.0	77.0
1959	34.7	1.6	10.9	.6	3.2	32.6	48.9	82.9
1960	35.7	2.0	11.6	.8	3.6	34.2	52.2	85.9
1961	30.8	1.8	10.7	.8	2.9	32.1	48.3	79.1
1962	29.5	1.9	10.5	.8	3.7	37.2	54.1	83.6
1963	22.1	.3	10.7	.7	2.8	29.1	40.6	62.7
1964	26.1	1.7	8.7	.9	2.6	23.5	37.3	63.5
1965	29.0	1.8	8.1	.7	3.7	29.4	43.8	72.8
1966	29.0	2.0	9.5	1.0	6.1	26.0	46.5	75.5
1967 2/	31.7	2.2	11.1	.9	8.4	39.8	62.4	94.1

1/ Fresh-equivalent basis. 2/ Preliminary.
Data published currently in the *FRUIT YEARBOOK (FYB)*.

464

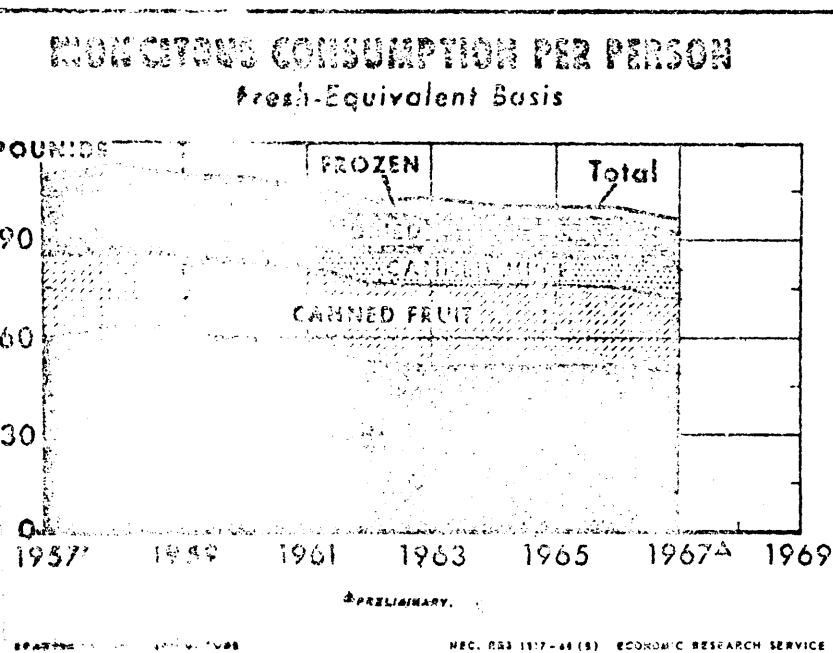


Figure 146

Noncitrus fruit: Consumption per person, 1950-67 1/

Year	(Fresh)	Processed				Total	
		Canned		Dried fruit	Frozen fruit		Total processed
		Fruit	Juice				
<u>Pounds</u>							
:	67.1	24.1	6.8	14.4	2.9	48.2	115.3
:	72.2	21.3	7.3	13.9	2.6	45.1	117.3
:	69.3	23.6	8.2	13.5	3.2	48.5	117.8
:	65.3	22.4	8.1	13.3	3.0	47.9	113.2
:	63.1	22.6	7.7	13.4	3.1	47.8	110.9
:							
:	57.6	20.7	8.1	13.3	3.9	50.2	107.8
:	59.8	22.8	9.4	12.8	4.2	50.2	110.0
:	59.1	22.4	9.9	12.6	3.8	50.7	110.3
:	61.0	22.5	11.0	11.5	3.8	50.8	113.8
:	60.7	24.0	10.0	11.0	3.6	48.6	110.3
:							
:	59.6	24.1	10.4	11.5	3.8	49.8	109.4
:	57.7	24.4	9.6	11.2	3.8	49.0	106.7
:	53.8	23.6	9.4	11.4	4.0	48.4	102.2
:	52.3	24.1	11.5	11.1	4.2	50.9	103.2
:	52.5	23.7	10.5	10.9	4.0	49.1	101.6
:							
:	51.9	24.2	10.0	11.1	4.1	49.4	101.3
:	52.2	23.4	10.3	11.5	3.9	49.1	101.3
:	49.0	23.0	9.0	11.6	4.2	47.8	96.8

on-equivalent basis. 50 States beginning 1960. 2/ Preliminary.
 published currently in the Fruit Situation (FIS).

565

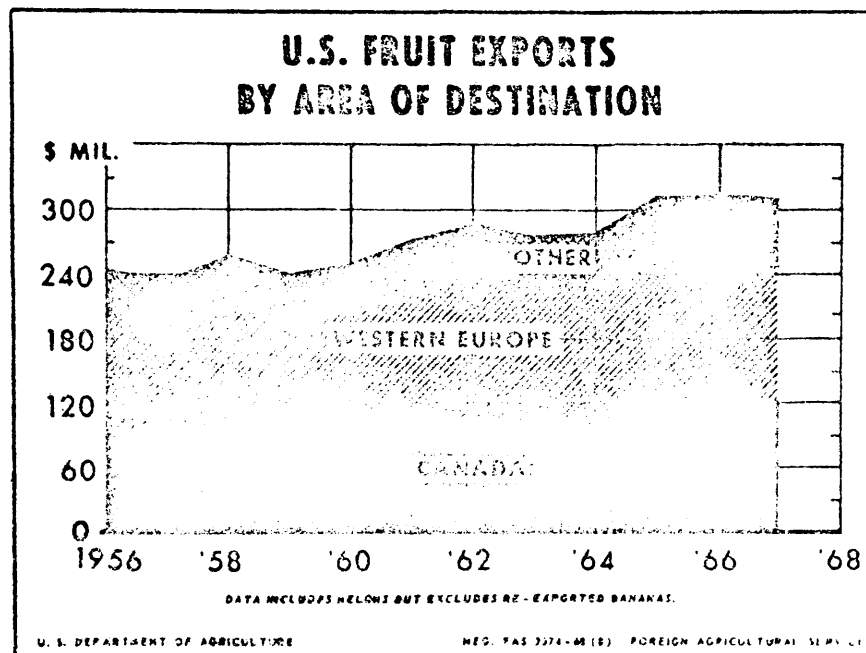


Figure 147

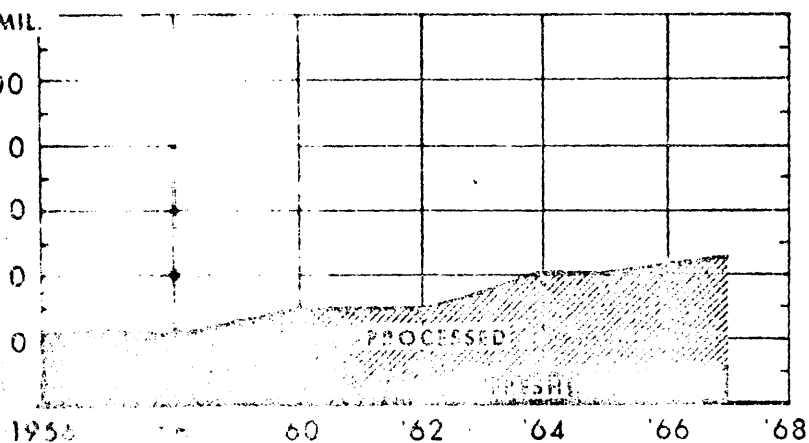
Fruit and preparations: U.S. exports by area of destination, 1956-67 ^{1/}

Year	Canada	Western Europe	Other	Total
<u>Million dollars</u>				
1956	97.4	112.2	34.6	244.2
1957	99.5	97.1	38.6	235.2
1958	106.9	109.2	39.7	255.8
1959	112.4	89.3	38.4	240.1
1960	110.9	101.3	36.5	248.7
1961	115.0	117.7	39.1	271.8
1962	106.1	138.1	41.3	285.5
1963	110.2	122.7	43.3	276.2
1964	109.2	116.3	50.6	276.1
1965	117.1	142.9	53.1	313.1
1966	119.8	133.1	62.3	315.2
1967	121.0	126.1	61.2	310.3

^{1/} Including melons, but excluding re-exported bananas.

506

U.S. IMPORTS OF FRESH AND PROCESSED FRUIT



EXCLUDES BANANAS.

NEG. PAS 2385-M (8) FOREIGN AGRICULTURAL SERVICE

Figure 148

Fresh and processed fruits: U.S. imports
1956-67 1/2

Fresh	Processed	Total
Million dollars		
16.7	50.7	67.4
14.4	55.5	69.9
16.4	49.2	65.6
18.7	58.9	77.6
21.1	66.7	88.0
17.5	70.2	87.7
19.8	68.7	88.5
28.6	75.3	103.9
32.1	91.7	123.8
27.8	95.1	122.9
28.3	102.0	130.3
32.9	105.3	138.2

Excludes bananas. Imports of fresh and processed bananas to-
talling \$177.1 million in 1967.

567

U.S. IMPORTS OF FRESH AND PROCESSED VEGETABLES

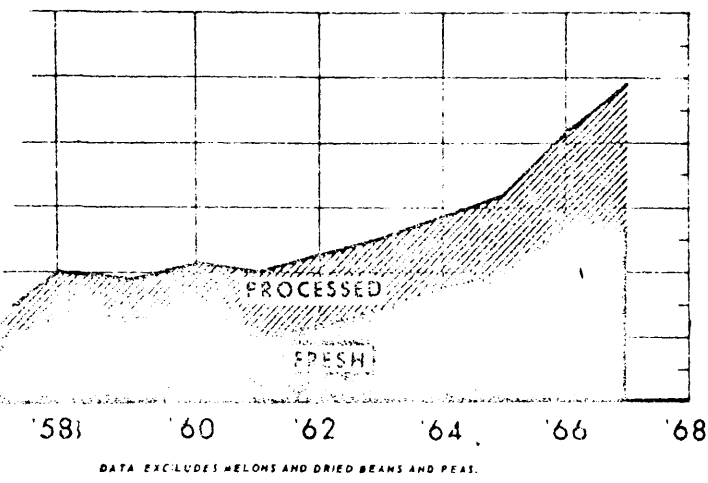


Figure 110

Fresh and processed vegetables: U.S. imports
1956-67 2/

Fresh	Processed	Total
Million dollars		
23.6	14.8	38.4
24.4	14.6	39.0
42.0	18.0	60.0
38.7	18.1	56.8
42.3	21.4	63.7
29.2	30.8	60.0
36.8	31.6	68.4
42.2	32.7	74.9
54.1	31.8	85.9

568

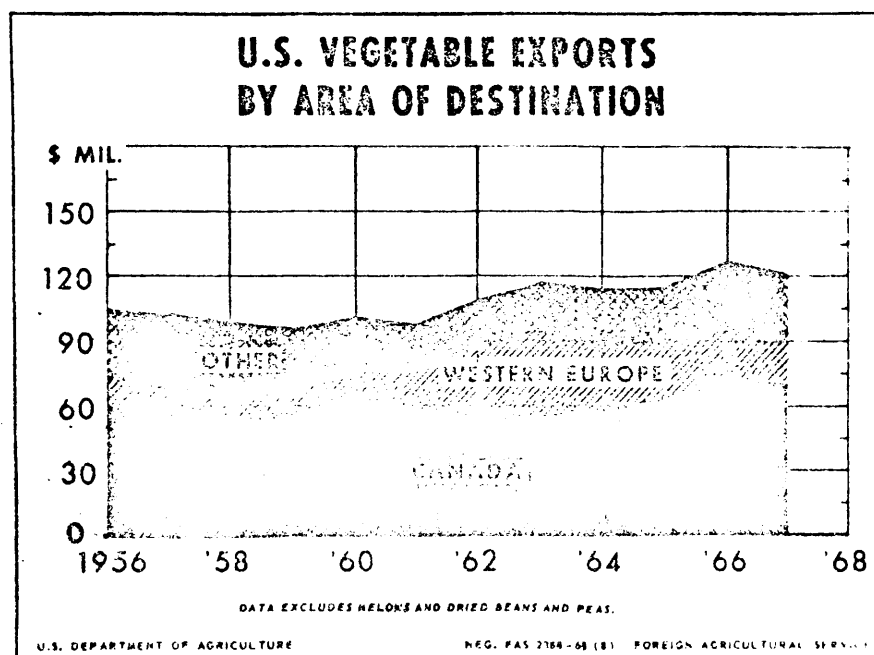


Figure 139

Vegetables and preparations: U.S. exports
by area of destination, 1956-67 ^{1/}

Year	Canada	Western Europe	Other	Total
<u>Million dollars</u>				
1956	59.1	14.9	29.6	103.6
1957	56.9	12.5	32.9	102.3
1958	54.0	13.4	31.5	98.9
1959	56.1	12.6	27.9	96.6
1960	61.3	19.2	21.1	101.6
1961	55.8	20.9	21.9	98.6
1962	57.0	31.5	21.9	110.4
1963	55.1	39.9	22.9	117.9
1964	59.2	30.3	25.0	114.5
1965	63.1	26.8	24.6	114.5
1966	71.5	26.3	28.8	126.6
1967	59.6	23.5	26.9	109.9

^{1/} Excluding melons and dried beans and peas.

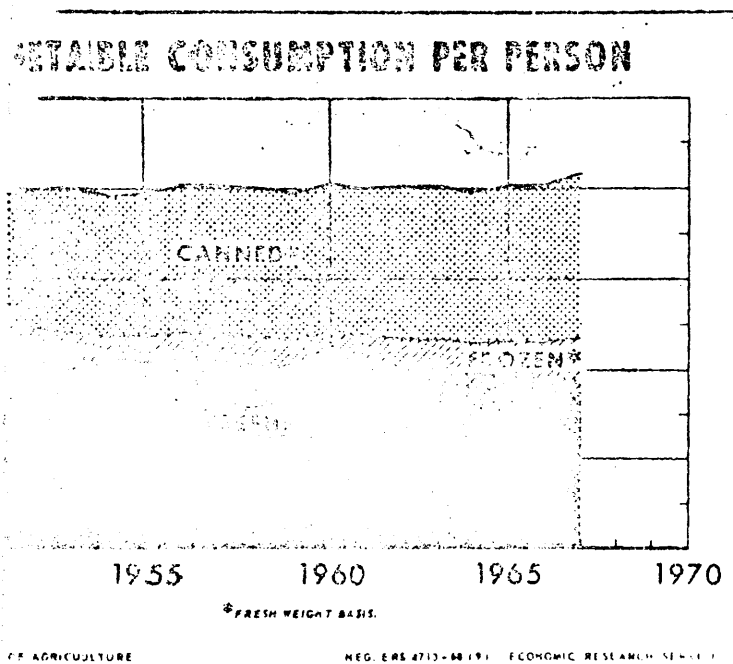


Figure 133

Vegetables: Consumption per person, 1950-67

Fresh	Frozen 1/	Canned 1/	Total
Pounds			
115.2	7.4	76.6	199.2
111.9	9.3	79.6	200.8
111.6	11.3	76.8	199.7
109.1	11.7	79.4	200.2
107.2	12.2	76.8	196.2
105.2	13.1	80.2	198.5
107.0	13.6	80.9	201.5
106.4	14.0	80.6	201.0
103.7	14.7	81.5	199.9
102.3	14.9	81.2	198.4
105.8	15.3	81.7	202.8
103.6	15.4	81.3	200.3
101.1	15.8	83.6	201.5
101.0	15.0	84.8	201.8
98.3	17.1	83.5	198.9
98.1	18.4	85.1	201.6
95.6	20.0	86.6	202.2
95.4	21.3	91.1	207.8

570

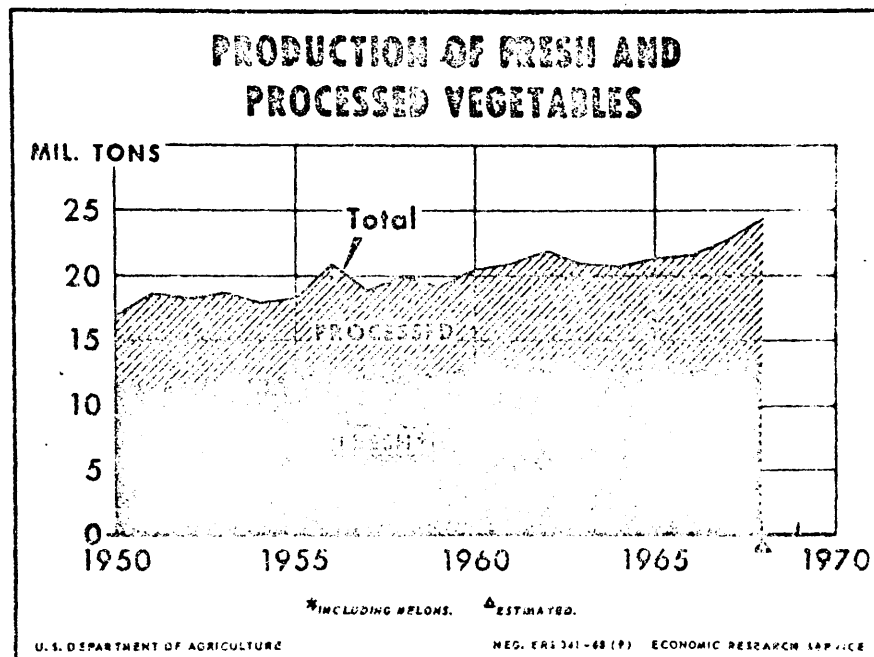


Figure 137

Vegetables: Production, fresh and processed, 1950-68

Year	Fresh	Processed	Total
Million tons			
1950	11.7	5.2	16.9
1951	11.3	7.2	18.5
1952	11.4	6.7	18.1
1953	12.0	6.6	18.6
1954	11.9	5.9	17.8
1955	12.0	6.2	18.2
1956	12.5	8.4	20.9
1957	12.0	6.8	18.8
1958	12.4	7.5	19.9
1959	12.2	6.9	19.1
1960	13.0	7.4	20.4
1961	12.7	8.2	20.9
1962	12.6	9.3	21.9
1963	12.8	8.0	20.8
1964	12.5	8.1	20.6
1965	12.8	8.5	21.3
1966	12.5	9.0	21.5
1967 1/	12.9	9.9	22.8
1968 2/	13.1	11.3	24.4

1/ Preliminary.

2/ Estimated.

Data from *Annual Commercial Production of All Vegetables and Melons for Fresh Market and Processing (SRS)*.

en un crecimiento de medio millón de toneladas más en la pro
ducción de 1967 en relación con 1962.

Estados Unidos significa un importante mercado para nue
stras exportaciones agrícolas. El total exportado en 1967 fue
de cincuenta y seis millones de dólares, es decir, dieciocho
por ciento más que en 1966 y el sesenta y cinco más que en
1962. Los productos principalmente exportados son: el vino,
los productos de huerta, las aceitunas, el aceite de oliva,
frutos secos y especias.

De todas las exportaciones, la más importante continúa
siendo la de aceite de oliva. En el periodo 1960-1967 Estados
Unidos importó un promedio de diecisiete mil toneladas de acei
te de oliva, duplicando la cantidad importada en el periodo
comprendido 1946-1955. Sin embargo este crecimiento se ve limi
tado por la demanda creciente que de nuestro aceite de oliva
realiza Italia, que últimamente ha llegado a consumir, ella
sola, casi la mitad del total de nuestra exportación. Estados
Unidos es el principal consumidor de aceite de oliva en el mun
do. (Omitiendo el consumo que de él realizan los países produc
tores mediterráneos).

En 1966 Estados Unidos importó aceitunas por valor de
veintiocho millones de dólares. El sesenta por ciento del total
de nuestras exportaciones de este producto lo consume Estados
Unidos y casi todo el consumo americano se basa en las aceitu
nas importadas de España, siendo las más conocidas las varie
dades "manzanilla y Queen".

Como luego reseñamos, las posibilidades de consumo del
mercado americano para nuestros vinos son enormes; aquí sólo
adelantaremos que entre 1965-1967 nuestras exportaciones de
vino llegaron a un promedio de tres millones por año; sin em
bargo las posibilidades de consumo son infinitamente mayores.

Aunque las exportaciones de nuestros productos de huerta
hoy no significan una gran partida, sin embargo (como en otra

572

Spain: Total Olive Oil Exports, to U.S., U.S. share and percentage of total olive oil imports by the U.S., 1946-55, 1956-59, 1960-67

	Olive Oil Exports:		U.S.	Spain's share
	Total	U.S.	Share	in total olive oil imports by the U.S.
	Metric tons		Percent	Percent
Averages :				
1946-55 :	21,046	8,454	40.2	34.1
1956-59 :	30,275	10,241	33.8	20.4
1960-67 :	96,122	17,006	17.7	42.3

parte señalamos) son de un gran futuro y se incrementarán notablemente no ya la de vegetales frescos, sino muy especialmente la de congelados o transformados.

El intercambio de visitas entre personas interesadas en el desarrollo de este comercio recíproco, unido a la presencia en las diversas ferias y concursos agrícolas, ha ayudado al desarrollo de las posibilidades comerciales al familiarizar a los comerciantes con los productos agrícolas de ambos países.

Finalmente añadiremos como futuribles de este comercio, por un lado el incremento que España realizará de ganado vacu no selecto a fin de aumentar la capacidad y pureza de nuestra ganadería y abastecer la demanda interna de carne. España, de acuerdo con las previsiones del segundo Plan de Desarrollo, al disminuir forzosamente las importaciones de carne, deberá incrementar sus importaciones de ganado vivo, especialmente ganado de carne más que ganado lácteo. Esta tendencia hace prever también que la demanda de piensos continuará siendo muy superior a la oferta que la agricultura española pueda ofrecer, por lo que continuarán creciendo las importaciones de maíz y soja destinadas a los piensos compuestos.

Finalmente por lo que a nuestras exportaciones se refiere, España tiene grandes posibilidades de exportar productos caros, como por ejemplo los de huerta, y que el mercado norteamericano, con un nivel de vida cada vez mayor y una gran capacidad adquisitiva pueda pagar y consumir.

-
- 1 - James Lopes. Departamento de Agricultura. Septiembre 1968.
 - 2 - Foreign Agricultural Economic Report. nº 18.

574

CAPITULO XI

POSIBILIDADES DEL VINO DE MESA ESPAÑOL EN EL MERCADO NORTEAMERICANO

POSIBILIDADES DEL VINO DE MESA ESPAÑOL EN EL MERCADO DE LOS EE.UU.

I - ANTECEDENTES

- 1- En reciente informe elaborado por la Cámara de Comercio Española en U.S.A. se afirma: "Jamás ha habido ocasión tan favorable -para la exportación de vinos españoles a U.S.A.- ante el creciente aumento del consumo de vinos por parte del americano -que ofrece hoy unas perspectivas insospechadas-, y el desarrollo actual de nuestro intercambio con Estados Unidos".

El Presidente del "Wine Institute" de California -asociación que agrupa a todos los productores de vino de este Estado- afirmaba recientemente que en el plazo de 10 años se duplicará el consumo actual de vinos de mesa.

En lo que se refiere a las posibilidades de aumento en la importación de vinos en U.S.A., las perspectivas actuales son magníficas. Las grandes firmas norteamericanas importadoras de vinos de mesa prevén para los próximos años un aumento anual de las importaciones del 15 % al 20 %. Pero afirman igualmente que dicho aumento repercutirá particularmente en los vinos de más prestigio, y que aquellos de precios bajos tendrán que librar una gran batalla con los vinos californianos.

- 2- En los cuadros de la página siguiente se observa que el consumo de vino por habitante en los EE.UU. es muy bajo -actualmente unos 3,5 litros por habitante y año- en relación con los consumos de los países productores.

Esto no quiere decir que el consumo de alcohol por habitante en U.S.A. sea bajo, pues el consumo de bebidas alcohólicas resultante por habitante y año, da una cifra equivalente de consumo de alcohol puro de 6 litros.

Vemos por tanto que en este mercado hay preferencia hacia las bebidas de alto grado alcohólico, pero debido a

las inteligentes campañas que se vienen organizando, el consumo de vinos de mesa tiene hoy día las máximas posibilidades.

Cuadro nº 1

PRODUCCION DE VINO PARA CONSUMO DE LOS ESTADOS UNIDOS
(En miles de Hls.)

Año	California	Demás Estados	Total
1961.....	4.350	800	5.330
1962.....	5.107	970	6.077
1963.....	6.418	930	7.348
1964.....	5.210	970	6.280
1965.....	5.320	970	6.290

Cuadro nº 2

IMPORTACIONES DE VINOS EN LOS ESTADOS UNIDOS
(En Hl.)

Año	Champagne y vinos es- pumosos	Vinos de mesa	Vinos ge- nerosos	Vermouth	Total
1957	29.260	158.667	31.094	90.460	309.481
1958	29.500	163.470	27.912	104.845	330.727
1959	32.400	191.200	28.261	109.765	361.626
1960	35.480	207.683	28.078	120.174	391.415
1961	36.490	249.810	30.860	127.554	444.714
1962	39.100	290.990	36.640	143.070.	509.800
1963	38.400	297.430	38.380	147.610	521.820
1964	45.000	322.000	40.380	158.590	565.970
1965	53.900	332.700	42.390	162.750	591.740
1966	61.879	387.113	43.603	162.842	655.437

Cuadro nº 3

CANTIDADES Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES

(Año 1966)

	Cantidad Hls.	Valor \$	Valor medio del H.	Variación s/el año anterior	
				Cantidad	Valor
Whisky	2.003.145	322.478.000	160	+ 5	+ 9
Brandy	81.447	12.700.000	150	+ 7	+ 7
Ginebra	106.279	11.900.000	110	+ 10	+ 12
Vinos esp. y champ..	61.879	12.200.000	200	+ 14	+ 16
Vinos de mesa	387.113	38.900.000	100	+ 16	+ 22
Vinos ge nerosos	43.603	7.400.000	170	+ 3	+ 7
Vermouth	162.842	14.500.000	90	+ 0,3	+ 3

II - LOS VINOS DE MESA ESPAÑOLES EN EL MERCADO DE LOS EE.UU.

La situación actual de las exportaciones de vinos de mesa españoles es grave. El problema principal es el desconocimiento que poseen los norteamericanos, en general, de los vinos españoles. Y el segundo problema grave es que, para aquellos que conocen nuestros vinos, el vino español es sinónimo de baja calidad.

Junto a esto se observa que la exportación de muchas Casas españolas es prácticamente insostenible, ya que están exportando con márgenes comerciales prácticamente inexistentes, pero estas Casas afirman que les es imposible elevar sus precios porque el importador americano buscaría otras

Casas españolas entre las muchas deseosas de exportar a aquel mercado, a unos precios inferiores a los actuales.

Los vinos de Francia, Italia y Alemania están muy prestigiados en el mercado USA. Los vinos de estos países han alcanzado una personalidad propia, perfectamente diferenciada de los demás, debido a una selección rigurosísima de los tipos de vino a exportar, al diseñado especial de botellas que les identifica con el país de origen, esmerándose en la impresión y contenido de las etiquetas, y, en general, con extraordinario cuidado de la presentación, complementando esto con una adecuada promoción.

Las exportaciones de vinos de mesa españoles en los últimos años, hacia los Estados Unidos, han experimentado un notable aumento, pero tal vez estas exportaciones se han realizado a precios muy bajos, y la reacción del consumidor americano es que España es un país de vinos mediocres, ya que los vinos de calidad -de precio elevado- no deben existir cuando no llegan a ese mercado que siempre adquiere lo mejor de cada país.

Según palabras textuales de un importador americano, "España es un país productor de vinos de 98 centavos".

Es indudable que esta imagen puede perjudicar grandemente a nuestras exportaciones.

Para comprender esto es preciso entender la psicología del consumidor americano.

El norteamericano no posee tradición alguna como consumidor de vinos; el hábito de complementar las comidas con una buena botella de vino se viene imponiendo paulatinamente desde hace unos años. Pero al ser el consumidor muy poco conocedor respecto a la calidad, ésta viene dada automáticamente por el precio.

Por otra parte, el norteamericano todavía no es consumidor habitual de vinos de mesa, sino que tal consumo lo hace ocasionalmente cuando tiene invitados en casa o cuando va a un buen restaurante y entonces busca un vino que le cueste 3 o 4 dólares por botella, lo cual, para él, es sinónimo de calidad, pues comprando caro estima que está adquiriendo lo mejor. Las Casas españolas que obtienen mejores precios por sus vinos, entre las que se encuentran Bodegas Bilbaínas y Marqués de Riscal, los venden -como precio de venta al público- a 2,25 \$ por botella, lo cual si lo comparamos con los precios de otros vinos de otros países es bastante bajo; por otra parte debe indicarse que los vinos españoles, debido a las reducidas ofertas de las múltiples marcas, salvo en contadas excepciones, se hallan en manos de firmas pequeñas, sin capacidad para promoverlos adecuadamente y, sobre todo, algunos en manos de agentes desaprensivos que no vacilan en sacrificar sus márgenes de ganancia para obtener un beneficio inmediato, rebajando así los precios y el prestigio de nuestros vinos.

Los grandes importadores americanos hasta la fecha no se han mostrado interesados por nuestros vinos. La razón que daban hace pocos años era el ser desconocidos por el público norteamericano. Actualmente dicen que son vinos de precios muy bajos y por tanto de baja calidad.

A continuación se exponen las cifras de los doce países principales exportadores de vinos de esa a Estados Unidos, así como los precios medios respectivos:

	<u>Galones</u>	<u>Valor</u>	<u>Valor por Galón</u>
España	566.902	\$ 930.764	\$ 1.64
Italia	2.410.036	6.072.302	2.52
Portugal	363.361	897.699	2.50
Alemania Occid.	1.301.961	4.511.861	3.47
Francia	3.250.040	15.306.283	4.70

	<u>Galones</u>	<u>Valor</u>	<u>Valor por Galón</u>
Chile	44.843	91.144	\$ 2.03
Israel	227.668	417.318	1.83
Suiza	25.001	116.889	4.67
Grecia	103.168	219.171	2.12
Yugoeslavia	59.465	102.523	1.72
Hungría	26.608	97.703	3.67
Japón	34.242	108.214	3.16

III - DEFECTOS A CORREGIR

El estudio de la Cámara de Comercio a que antes nos hemos referido, basado en una profunda encuesta, hace las siguientes indicaciones:

a) Falta de uniformidad en la calidad

Con frecuencia nos llegan quejas de que vinos de una misma marca y año tienen calidades diferentes, siendo una muy inferior a la otra. Además, es necesario que España seleccione sus mejores cosechas para la exportación, al igual que lo hacen otros países.

b) Botellas inadecuadas

Es imprescindible el utilizar botellas que identifiquen nuestros vinos españoles. Hasta ahora se están utilizando botellas mundialmente conocidas como correspondientes a vinos franceses, alemanes o italianos. Dentro de lo posible se debe crear un diseño original. Portugal lo ha intentado con bastante éxito y unas cuantas Casas españolas también.

c) Pobreza en el diseño e impresión de las etiquetas

Es necesario cuidar más la calidad de las etiquetas. El papel que se emplee debe ser superior al actual; su diseño distintivo y su impresión, esmerada.

- d) Renovar la clasificación de nuestros vinos huyendo de frases como "Spanish Burgundy", "Spanish Chablis", "Spanish Bordeaux".

El efecto que estas expresiones causan en este mercado es realmente desastroso, ya que nuestros vinos se consideran entonces imitaciones de los vinos de otros países, perdiendo por consiguiente toda la categoría que puedan tener.

Deben utilizarse las palabras "Blanco", "Tinto", "Clarete", "Dulce", "Seco", etc. Si otros países han llegado a popularizar sus tipos de vino en sus idiomas respectivos, España tiene muchas más posibilidades de hacerlo, ya que el español es el segundo idioma de los Estados Unidos y aún aquellos norteamericanos que no lo hablan tienen nociones suficientes para entender lo que estas palabras significan.

- e) Usar corchos de primera

La calidad de los corchos es a menudo de segunda o de tercera. Este es un defecto que podría evitarse fácilmente.

Conviene igualmente que si se inicia una exportación masiva, de una sola marca, a los Estados Unidos, tal operación comercial vaya precedida de actos que prestigien dicho vino, como podría ser el formar una Comisión de Control integrada por personalidades españolas destacadas en el campo de bebidas y alimentación, que seleccionaran los vinos tipo y confirmaran que el vino exportado contiene los mejores vinos españoles de las respectivas regiones.

Este método no es nuevo; lo ha utilizado con mucho éxito la Casa Cinzano y hoy cuenta con 22 grandes distribuidores en los Estados Unidos, aunque el importador principal, que inició la campaña, sigue siendo el mismo: SCHLEFFELIN & Co. También en vinos de mesa se ha utilizado este método. Concretamente la firma FONTANA HOLLYWOOD lo ha hecho con extraordinario éxito con los vinos italianos BOLLA, y aunque esto ha sido muy recién

te, hoy en día empiezan a adquirir prestigio los vinos ita lianos, haciendo cambiar la impresión que hasta hace poco tiempo se tenía en los Estados Unidos de que los vinos de la región CHIANTI eran de baja calidad, ya que se vendían a poco precio.

El norteamericano medio está descubriendo España en es tos años. Los productos españoles empiezan a gozar de una gran popularidad; por ello, si la puesta en escena es adecuada, se puede incidir con una gran impresión en el mercado de vinos de aquel país en el momento presente en que ese mercado ofre ce unas grandes perspectivas de expansión.

IV - EL MERCADO AMERICANO

Por orden de importancia, los principales Estados consu midores de vino de mesa en los Estados Unidos son:

California (7,7 millones de cajas). Nueva York (3,2). Nueva Jersey (1,1). Illinois (1,1). Michigan (0,9). Pennsylva nia (0,8). Oregon (0,7). Texas (0,6). Ohio (0,6). Louisiana (0,6). Florida (0,6).

Estos 11 mercados han absorbido el 69 % del consumo to tal de vinos de mesa de los Estados Unidos; es por tanto en estos mercados adonde debe orientarse la entrada inicial en el país.

Aproximadamente el 60 % de los americanos de más de 18 años de edad consumen bebidas alcohólicas. Puede decirse que el 31 % no bebe ni siquiera ocasionalmente. De los consu midores de bebidas alcohólicas,--es decir, de dicho 69 %--, el 56 % está constituido por bebedores de vino.

Un estudio llevado a cabo por el "Bureau o Advertising" afirma que los bebedores de vino son personas más sociables, decididas, activas y aficionadas a viajar que los que no lo beben; igualmente deduce que se considera como su uso más

apropiado el servir vinos en las comidas cuando se tienen invitados, y que es más satisfactorio con los platos especiales que con los de consumo corriente. Por otra parte afirma que los aspectos negativos del uso de licores están menos asociados con el vino; que los posibles obstáculos al uso del vino no constituyen barreras insuperables, pues les resulta más fácil adquirir el gusto al vino que a otros licores y por último afirma que una promoción entre los grupos suburbanos de ingresos medios, encaminada al uso del vino en las comidas, daría buenos resultados.

V - CONDICIONANTES PRECISOS PARA LA INTRODUCCION ADECUADA EN EL MERCADO DE VINOS DE MESA EN LOS ESTADOS UNIDOS

La Cámara de Comercio Española en los Estados Unidos señalaba hace poco tiempo que las principales causas que han impedido el desarrollo de nuestras exportaciones hacia aquel mercado eran las siguientes:

- a) Preferencias del mercado. El exportador español, hasta hace muy poco tiempo, no se ha preocupado de averiguar cuál era el gusto norteamericano por un producto similar al que él fabricaba, y ha pretendido venderlo aquí sin la mas ligera adaptación.

Afortunadamente, cada día son mas frecuentes las visitas de fabricantes españoles a este país para estudiar detenidamente los gustos del consumidor. En este sentido, la contribución prestada por el Centro Comercial Permanente invitando a los fabricantes a que estén presentes en las exposiciones y que se vuelvan a España con idea clara de lo que deben hacer, ha sido realmente extraordinaria.

- b) Volumen inadecuado de producción. Son muchas las firmas españolas que se han asomado a este mercado con un producto competitivo en precio y calidad, y no han logrado intro

ducirlo, debido a una falta de producción. El gasto que ocasiona lanzar y distribuir un producto nuevo, solamente lo compensa una producción adecuada. Afortunadamente, este problema tan fundamental empieza a resolverse con la creación de grupos de fabricantes, unidos para una acción eficaz exportadora y a los que tanto impulso están dando las "Cartas de Exportador".

Estas asociaciones exportadoras son primordiales, al menos para penetrar en el mercado estadounidense. Hay que crear un nombre común y distribuirse la tarea de fabricación, especializándose en aquellos tipos que cada uno puede hacer con mayor ventaja económica; hay que presentar un catálogo de líneas completas de elaboración que dé la sensación de solidez y categoría al "Made in Spain", como lo han conseguido el "Made in Italy" y "Made in Germany".

- c) Inercia exportadora. Son muchas las firmas españolas que llevan exportando a Estados Unidos un buen número de años sin haber conquistado todavía el puesto que, por la calidad de sus productos, les corresponde en el mercado. Nos refererimos a firmas que en España ocupan puestos de importancia y que cuentan con suficientes medios para estudiar debidamente el mercado, e incluso establecer sus propias oficinas si fuera deseable. Sin embargo, se han limitado a nombrar un simple agente, y a exportar los pocos pedidos que éste les hace. Para estas firmas, el mercado norteamericano es un mercado más que, aunque indudablemente les beneficia, a la hora de calcular sus costes, apenas si las prestan atención. Mientras el mercado interior les responde, no ven la necesidad de ampliar sustancialmente sus mercados exteriores.

Falta de continuidad en la exportación. Son también muchas las firmas que se acercan al mercado norteamericano

ilusionadas por haber hecho un buen contacto inicial, pero que en cuanto éste se acaba, o tropiezan con las primeras dificultades, se retiran inmediatamente. El esfuerzo que exige una constante dedicación a un mercado exterior y las complicaciones que pueden presentarse, sobre todo al principio, suelen ser causas de que lo abandonen.

- d) Falta de promoción. Muchas de las exportaciones españolas tradicionales a este mercado, apenas si han aumentado en los últimos años, debido a una falta de promoción. En Estados Unidos es imprescindible la promoción continua, sin la cual no se mantiene por mucho tiempo el deseo de compra en el consumidor, tan asediado por la publicidad para que cambie sus gustos por productos sustitutivos. En este sentido, si exceptuamos dos o tres sectores, no se ha hecho absolutamente nada. Los distribuidores norteamericanos, generalmente, esperan de los exportadores extranjeros que les ayuden en sus campañas de publicidad, pero la mayoría de los exportadores españoles se han negado a ello, alegando que su margen de beneficio no se lo permitía. Es cierto que la publicidad en este país es sumamente costosa, pero siempre se pueden realizar campañas de tipo genérico, a las que pueden contribuir todos los exportadores e importadores de un mismo producto. Asimismo se pueden realizar campañas de relaciones públicas, las cuales se ajustan más a cualquier presupuesto y son de bastante efectividad.
- e) Desconocimiento de la estructura del mercado. Los exportadores españoles deben organizarse de acuerdo con las características que el mercado norteamericano reúne, y saber a quién venden y al precio a que deben vender. A veces sucede que, por carencia de conocimiento, el fabricante español ofrece sus productos a cualquiera de aquí

que los solicite, desconociendo si dicha solicitud proviene de un importador o de un almacén o tienda de venta al detall. Si el fabricante español produce lo suficiente para exportar a los Estados Unidos, y sus precios están de acuerdo con otros similares de la competencia, debe, en nuestra opinión, tratar de introducir su producto a través de los importadores. Es verdad que al ofrecer su producto a tiendas o almacenes sus precios serán más ventajosos y sus posibilidades de que le acepten el producto, mayores; pero con ello habrá eliminado su introducción en gran escala. Dicho almacén solamente importará para la venta en sus propios locales, sin extenderla a otros lugares del país. A excepción, claro está, de aquellos grandes almacenes que tienen ramificaciones en otras ciudades. Y cuando haya una firma importadora interesada en adquirir su producto en grandes cantidades, se verá imposibilitada de hacerlo, porque no contará con margen para introducirlo en otros almacenes. Un modo de evitar este problema es teniendo una lista de precios distinta para el importador y otra para los detallistas.

- f) Falta de esmero en la presentación. Aunque se han hecho grandes progresos en este sentido, todavía se observa una falta de calidad en la presentación de muchos productos, especialmente en las conservas vegetales y de pescado, en vinos, etc. El español no acaba de comprender del todo la importancia tan decisiva que tiene el que un producto esté bien presentado. Este mercado está lleno de productos inferiores en calidad a muchos productos españoles, pero que tienen a la vista mucha mejor apariencia. Los fabricantes norteamericanos tienen siempre un departamento importante, dedicado exclusivamente al diseño y presentación

del producto. Estudian y aplican constantemente formas nuevas, mejores, más prácticas y más atractivas.

Si corregimos los defectos apuntados, el futuro de las exportaciones españolas a los Estados Unidos no puede ser más brillante.

VI - LA DIMENSION DEL MERCADO AMERICANO

Los Estados Unidos tienden lógicamente a la unificación y al gigantismo y, si bien el país tiene su centro en Nueva York, existe un grado muy elevado de autonomía regional, y con frecuencia se forman centros vitales como el de Nueva York que, como para introducir los productos, tienen mayor incidencia.

Salvo casos de excepción, no es posible que un importador de nuestros productos alcance todo el mercado americano, pues normalmente dominan un centro único y, por tanto, el exportador tiene que hacer política de introducción regional. Es lógico que se busque una brecha por donde abrir fuego y constituirlo en el punto de apoyo. La tendencia ha sido acudir a Nueva York, conducta muy explicable, y que en gran parte de los casos ha dado resultado. Lo que no es tan oportuno es abandonar el producto en exclusiva para todo el país, cuando por falta de medios económicos o de organización distribuidora, el producto no puede ser promovido por todo el país.

A efectos de determinar la táctica más adecuada para la introducción progresiva en el país, con importantes volúmenes de vinos de mesa, es preciso tener en cuenta las áreas comerciales de los mercados de los Estados Unidos, y conectar con las empresas importadoras de aquel país que estén más capacitadas para cubrirlas.

VII - CONCEPTO DE AREA COMERCIAL

La inmensidad geográfica del mercado americano y, por tanto, la complejidad de los diferentes aspectos que integran el mismo, plantean al exportador un importante problema de estrategia comercial. ¿ Un representante o varios ?. ¿ En qué zonas deben estar localizados ?. ¿ Qué mercado debe trabajar principalmente ?. La solución de estos interrogantes debe basarse siempre en los estudios de las áreas comerciales.

El Departamento Federal de Comercio, en su "Selected United States Marketing Terms and Definitions", publicado en 1960, define el área comercial como "un área geográfica constituida por una ciudad con un centro dominante mayorista o minorista, cuyo comercio afluye y se deriva de tal centro".

El profesor J.D. Butterworth, director del Departamento de "Marketins" de la Universidad de Florida, define el área comercial como "un territorio geográfico que constituye mercado para bienes o servicios".

La "American Marketing Association", entidad de gran prestigio que se fundó en Chicago en el año 1915, en una reunión de su Comité de Definiciones acordó denominar área comercial a "un distrito cuyo tamaño está normalmente determinado por los límites dentro de los cuales resulta económico en términos de costo y volumen para una empresa comercial, la venta de bienes o prestación de servicios".

En realidad, y como se comprende perfectamente, cuando se habla de área comercial se trata siempre de un núcleo urbano principal, alrededor del cual gravitan mercados de menor importancia.

Entre los diversos trabajos realizados en Estados Unidos, a escala nacional sobre las áreas comerciales, estimamos que son tres los más importantes..

El "Commercial Atlas and Marketing Guide", publicado en 1967 por "Rand-McNally and Co.", determina 366 áreas básicas en Estados Unidos y 60 áreas comerciales principales.

El "Sales Management". "The Magazine of Marketing", en su última investigación del mercado, realizada en 1966, admite como áreas comerciales todas las áreas metropolitanas estadísticas fijadas por el Gobierno Federal para cada Estado de la Unión.

A estas áreas metropolitanas estadísticas añade otras que llama "potenciales". Estas áreas metropolitanas "potenciales" comprenden una población central de 35.000 habitantes o más y sirven un área de, como mínimo, 60,000 personas, con un total de ventas anuales al por menor de 75 millones de dólares.

"The New York Magazine, Inc.", en una investigación del mercado realizada, selecciona en todos los Estados Unidos 60 áreas comerciales, llamando áreas comerciales "primarias" a las 40 primeras.

VIII - FACTORES DEL MERCADO PARA LA DETERMINACION DE LAS AREAS COMERCIALES

Entre los principales factores del mercado cuyo conocimiento resulta de una gran utilidad al analizar las áreas comerciales, se encuentran las series relativas a población y volumen de ventas.

En cuanto se refiere al mercado de vinos de mesa españoles en los Estados Unidos, la investigación realizada por la Cámara de Comercio Española en dicho país es lo que nos muestra con mayor detalle las posibilidades de las distintas áreas comerciales.

IX - MEDIDAS DE CARACTER EXTRA-ARANCELARIO EN LOS EE.UU.

El exportador español, sobre todo si lo que exporta es un producto alimenticio, cuando inicia sus contactos con el mercado de Estados Unidos, se encuentra con gran número de complejas disposiciones extra-arancelarias que regulan las importaciones en aquel país.

La aparente dificultad de salvar tales obstáculos hace pensar a algunos que tales disposiciones están dirigidas a dificultad o impedir las importaciones. Lo cierto es que tal legislación está basada en principios fito-santarios y en controles de calidad, que se aplican igualmente para los productos nacionales.

Concretamente en cuanto se refiere a vinos y productos alcohólicos, sin perjuicio de las leyes particulares dictadas por cada Estado, se aplica la "Federal Alcohol Administration Act", conjuntamente con la "Federal Food, Drug and Cosmetic Act". Los departamentos de la Administración responsables de la aplicación de tales disposiciones son el "Bureau of Internal Revenue and Alcohol Beverage Bureau" y la "Food and Drug Administration", (FDA) dependientes, el primero del Departamento del Tesoro, y la segunda del Ministerio de Salud, Educación y Bienestar Social.

El cometido principal de la "Food and Drug Administration" es el de hacer respetar las normas sobre productos alimenticios, incluyendo las normas sobre importación de tales productos.

La FDA ha establecido para los alimentos unas normas de identidad (para identificar cada alimento), de calidad (obliga a definir si el producto lo alcanza o no), y de envasado, siendo preceptivo que el alimento haya sido debidamente elaborado con materias absolutamente limpias y sanas,

estableciendo unas normas mínimas de calidad para cada alimento normalizado.

La FDA vigila el cumplimiento de determinadas prohibiciones que suponen obstáculos a la importación en Estados Unidos. Estas pueden calificarse así:

1º - Por la naturaleza del producto.

- a) Si contiene sustancias nocivas naturales o incorporadas.
- b) Si el producto está sucio, podrido o descompuesto.
- c) Si ha sido preparado en condiciones antihigiénicas.
- d) Si el envase puede contaminar el producto.
- e) Si el producto puede convertirse en nocivo por la unión de determinados aditivos y colorantes. (Existen coeficientes cuantitativos y cualitativos de toxicidad).
- f) Si la presentación del producto induce a error.

1º. Por su etiqueta, que debe llevar en lengua inglesa: nombre y dirección del elaborador; elementos componentes del producto; cantidad expresada en medida americana; nombre exacto del producto e indicación del país de origen, precedido de "Product of...". A falta de cualquiera de estos detalles puede rechazarse un producto.

2º. Por su embalaje engañoso.

Deducimos de lo expuesto que todos los productos alimenticios importados -al igual que los de producción nacional- están sujetos a una inspección sanitaria muy rigurosa, que corre a cargo de la FDA.

La Oficina Comercial de Chicago ha sido el centro de las campañas publicitarias de los vinos de Jerez y Rioja.

X - OBTENCION DE LICENCIAS DE IMPORTACIONES

Las importaciones de vinos, como las de cualquier otra bebida alcohólica, están sujetas a los requisitos generales de licencia, fijación de sellos, marcas, etiquetas y embotellado. Las muestras sólo pueden ser importadas por los poseedores de la correspondiente licencia del Estado y el permiso de importador. Las copias fotostáticas, certificados de las licencias, así como el permiso de importador, deberán archivarse en la Administración de Aduana, al objeto de que se autorice la entrada de bebidas alcohólicas.

Para obtener el permiso de importador es necesario dirigir una solicitud al siguiente departamento: "Assistant Regional Commissioner; Alcohol Tax Unit; Bureau of Internal Revenue", de la ciudad en que el solicitante tenga su oficina principal de negocios. El mismo procedimiento se sigue para la obtención de licencias de Estado.

Las copias fotostáticas de la aprobación de etiquetas deben archivarse en la oficina denominada "Liquor & Quota Section, Custom House", del puerto de entrada, tan pronto como se haya otorgado dicha aprobación por la "Alcohol Tax Unit" de Washington, D.C.

XI - NORMAS DE ENBOTELLADO

Todos los embarques de bebidas alcohólicas deberán hacerse en botellas de 1 galón, 1/2 galón, 1 cuarto, 4/5 de cuarto, 1 pinta, 4/5 de pinta y 1/2 pinta. Las botellas deberán llevar impresas, en su parte saliente, las palabras: "Federal Law Forbids Sale or Reuse of this Bottle". El fondo de la botella deberá llevar impreso el nombre, la ciudad y el país de fabricación o exportación en el extranjero y los del importador en los Estados Unidos.

Etiquetas.

Las etiquetas deberán llevar la siguiente información:

1. Marca.
2. Clase y tipo.
3. Nombre y dirección del fabricante extranjero, embotellador, envasador o embarcador.
4. Producto de (país)
5. Contenido neto.
6. Contenido de alcohol.
7. Nombre y dirección del importador.

Envases

Los envases deberán marcarse de la forma siguiente:

Nombre y dirección del consignatario.

Naturaleza del contenido, tal como "Vino",
"Jerez", etc.

LUGARES EN QUE LA VENTA DE VINOS DE MESA ES PERMITIDA
EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Estado	Tiendas y Agencias del Estado	Tiendas de vinos y licores	Tiendas de comes- tibles	Drug- Stores
Alabama.....	x			
Arizona.....		x	x	x
Arkansas.....		x	x	
California.....		x	x	x
Colorado.....		x		x
Connecticut.....		x		x
Delaware.....		x		
District of Columbia.....		x	x	x
Florida.....		x	x	x
Georgia.....		x	x	x
Idaho.....	x			
Illinois.....		x	x	x
Indiana.....		x	x	x
Iowa.....	x			
Kansas.....		x		
Kentucky.....		x		x
Louisiana.....		x	x	x
Maine.....	x			
Maryland.....	x	x	x	x
Massachusetts..		x	x	x
Michigan.....	x	x	x	x
Minnesota.....	x	x	x	x
Missouri.....		x	x	x
Mississippi.....		x		
Montana.....	x			
Nebraska.....		x	x	x
Nevada.....		x	x	x
New Hampshire..	x			
New Jersey.....		x	x	x
New Mexico.....		x	x	x
New York.....		x		
North Carolina..			x	x
North Dakota...		x		
Ohio.....		x	x	x
Oklahoma.....		x		
Oregón.....	x	x	x	x

Estado	Tiendas y Agencias del Estado	Tiendas de vinos y licores	de comes tibles	Drug- Stores
Pennsylvania.....	x			
Rhode Island.....		x		x
South Carolina.....		x	x	
South Dakota.....	x	x	x	x
Tennessee.....		x		
Texas.....		x	x	x
Utah.....	x			
Vermont.....			x	
Virginia.....	x		x	
Washington.....	x	x	x	x
West Virginia.....	x			
Wisconsin.....		x		x
Wyoming.....		x		x

LA LEY SOBRE BEBIDAS ALCOHOLICAS. (FEDERAL ALCOHOL ADMINISTRATION ACT).

- a) Esta Ley responde a un doble propósito. De una parte, so mate a los vinos, alcoholes y licores a unos controles de calidad, etiquetaje y embalaje muy estrictos. Por otro lado, establece un régimen fiscal especial para estos productos.
- b) La aplicación de esta Ley corresponde a la "Alcohol Tax Unit", dependiente del "Bureau of Internal Revenue" del Departamento del Tesoro. Tiene como función, supervisar, tanto la importación como la fabricación y circulación (transporte) de toda bebida alcoholica. Ha de advertirse a este respecto que cada Estado dicta, a su vez, normas particulares sobre esta materia, promulgando legislación que frecuentemente es mucho mas severa que la Ley Federal.

Ello no es sino un reflejo de la vieja "ley seca", cuyas limitaciones han supervivido en mayor medida en algunos Estados que en otros.

Respecto de los vinos de mesa, el cuadro ajunto recoge una relación de Estados con indicación de aquellos en que la venta está limitada a tiendas del Estado o Agencias del mismo, a tiendas especiales de vinos y licores, a tiendas de comestibles (inclusive supermercados), o a "drugstores" (establecimientos en que, además de productos farmacéuticos pueden obtenerse artículos miscelaneos, que van desde los de uso doméstico hasta los libros, cosméticos, etc.).

Para aquellos Estados en que la distribución y venta está limitada a tiendas o agencias del mismo por existir monopolio de bebidas alcohólicas, la distribución queda exclusivamente reservada a organismos especiales, que a continuación se relacionan:

ALABAMA

Alabama Alcoholic Beverage
Control Board
P.O. Box 1151
Montgomery, Alabama

NEW HAMPSHIRE

State Liquor Commission
100 North Main St.
Concord, New Hampshire

IDAHO

State Liquor Dispensary
P.O. Box 959
Boise, Idaho

MAINE

Maine State Liquor Commission
State House
Augusta, Maine

MONTANA

Liquor Control Board
Francis Lyndale
Helena, Montana

PENNSYLVANIA

Pennsylvania Liquer Control
Board
Northwest Office Building
Harrisburg. Pennsylvania

UTAH

Utah Liquer Control Commission
375 West Second Street
Salt Lake City. Utah

WEST VIRGINIA

West Virginia Liquer Control Commission
Charleston. Virginia

c) A su entrada en los Estados Unidos, las bebidas alcohólicas quedan sometidas, tanto al Control de la "Food & Drug Administration" como al de la "Alcohol Tax Unit" del Bureau of Internal Revenue. Al igual que en los demás artículos alimenticios, las bebidas alcohólicas deben someterse a un reglamento muy estricto por lo que se refiere al etiquetaje. Toda bebida cuya etiqueta no se ajuste a estos requisitos, es causa constante de devoluciones o prohibiciones. Estos requisitos se refieren:

I - A indicaciones obligatorias exigidas en la etiqueta.

La comprobación de las mismas depende de la administración Federal de Alcoholes y se recomienda a todo exportador no realizar envío alguno en tanto no haya obtenido notificación de que su etiqueta ha sido aprobada. Los trámites exigidos para el registro y aceptación de dichas etiquetas por la "Federal Alcohol Administration" de Washington, son preceptivamente de cuenta del agente importador.

Los exportadores habrán de abstenerse, por consiguiente, de modificar en absoluto toda etiqueta

aprobada, pues el hacerlo en la más mínima medida, hace que ésta se considere como nueva etiqueta y requiera, por consiguiente, nueva inscripción y aceptación.

- II - A inscripciones en el propio cristal de la botella.
- III - A la medida de contenido utilizada.
- IV - Al marcaje de los envases externos.

Los precios que se han relacionado anteriormente son necesariamente incompletos, por la falta de información oficial suministrada por los almacenistas según constan en los datos oficiales de las oficinas de New York Liqueur Authority se entienden como precios de almacén los dados por los importadores y distribuidores a los detallistas.

También debe señalarse que dichos precios varían en los diferentes Estados, por razones de impuestos, costos de transporte, salarios y otros factores. Sin embargo, permiten formar un juicio bastante aproximado sobre esta materia.

XIII - MARGENES COMERCIALES

El precio promedio de los vinos españoles que se exportan a los Estados Unidos es de \$ 3.50 por caja FOB, España. Los fletes por caja son alrededor de \$ 1.00. El margen de beneficio del importador cuando lo vende al mayorista suele ser del 20 % sobre su costo. El del distribuidor o mayorista, cuando lo vende al detallista, de un 35 a un 45 %. Los agentes que trabajan a comisión suelen ser pagados por las Casas españolas y su comisión se calcula que es alrededor de un 10 %.

Los precios a los que se venden los vinos son libremente puestos por los importadores y el único requisito es que deben ser registrados en una oficina del Gobierno del Estado y no pueden venderse por debajo de ese precio

XIV - CANALES DE DISTRIBUCION

Los canales de distribución de vinos en este mercado son varios:

1) Importadores

Existen importadores que venden solamente a distribuidores o mayoristas y éstos a detallistas, entre los cuales

se incluyen bares, hoteles, restaurantes, etc.

2) Importadores y distribuidores o mayoristas

En este caso, los importadores hacen su propia distribución a los detallistas.

3) Agentes - Importadores - Distribuidores o Mayoristas

Son estas firmas que además de representar a la firma exportadora se encargan de la importación y distribución a detallistas. En algunos casos, las firmas de este grupo pueden tener algún arreglo especial con ciertos distribuidores y al propio tiempo vender asimismo a detallistas directamente.

4) Agentes - Importadores

Estas firmas representan a la Casa exportadora, importan los vinos y los venden a las Casas distribuidoras.

5) Agentes

Estos suelen ser individuos particulares que mantienen una pequeña oficina y en algunos casos operan desde su casa. No tienen licencia de importación y se limitan a representar a la Casa española sobre la base de una comisión que suele ser de alrededor de un 10 %.

En nuestra opinión, estos agentes son los que más daño hacen a los vinos españoles en este mercado, ya que no tienen interés alguno en los vinos que representan, sino en el volumen que venden a importadores o a distribuidores con licencia de importación.

601

B I B L I O G R A F I A

B I B L I O G R A F I A

- BOTELLA, Francisco. "Problemática de la comercialización de productos agrarios en España". Boletín de Estudios Económicos. Septiembre-diciembre 1967.
- BOLETIN Oficial del Estado de 17 octubre 1967. Decreto 2483/1967 de la Presidencia del Gobierno, por el que se aprueba el texto del Código Alimentario Español.
- BOLETIN Oficial del Estado de 7 de octubre 1966. Decreto de la Presidencia del Gobierno de 6 de octubre 1966 sobre Reglamento de Centrales Lecheras.
- BUSCH, W, y otros. "Conferencias del curso de Enseñanza Superior Hortifrutícola". Parte Económica. Tomo I. Centro de Desarrollo Agrario del Ebro, Zaragoza 1964.
- CALDENTEY, Pedro. "Los ciclos de precios en los productos agrarios. Un Análisis del ciclo del cerdo". Información Comercial Española. Madrid, marzo 1967.
- CASTRO Rodríguez, Leandro. "Importancia de la comercialización de los productos agrarios". Revista de Estudios Agro-Sociales, número 36. 1964.
- CASTRO Rodríguez, Leandro. "La información de mercados agrarios". Revista de Estudios Agro-Sociales. Enero-marzo, 64.
- CASTRO Rodríguez, Leandro. "Problemas actuales del mercado agrario". Revista de Estudios Agro-Sociales. Abril-junio 1965.
- COMISARIA del Plan de Desarrollo Económico. Comisión de Agricultura. "Comercialización y transformación de productos agrarios". Madrid. noviembre 1964.
- ENEQUEL, Mordchai. "The Cobweb Teorem". Quarterly Journal of Farm Economics. Febrero 1938.
- F.A.O. "Problemas de la comercialización y medidas para mejorarla". Guía de comercialización número 1. Roma.
- F.A.O. "Comercialización de Frutas y Hortalizas ". Guía de comercialización número 2. Roma 1958.
- F.A.O. "La comercialización del ganado y de la carne". Guía de comercialización número 3. Roma 1960.

- F.A.O. "La comercialización de los huevos y de las aves de corral". Guía de comercialización número 4. Roma 1961.
- F.A.O. "Creación y funcionamiento de las juntas de mercado agrícola". Guía de comercialización núm.5. Roma 1966.
- F.A.O. "Exámen de los problemas relacionados con las medas de los problemas relacionados con las medidas de sustentación y estabilización de precios agrícolas. Roma, 1960.
- FONTANA Tarrets, J.M. "La comercialización al por mayor tradicional y los intentos de transformarla". Información Comercial Española. Marzo 1967.
- GARCIA de Castro, J.A. "La comercialización de los productos perecederos a través de supermercados y grandes almacenas". Información Comercial Española. Marzo 1967.
- HOOVER, Edgar. "Economía Geográfica". Fonde de Cultura Económica. México 1945.
- KOHLS. R.L. "Marketing of Agricultural Products". Mac Millan Company. New York 1961.
- LOPEZ Roca, J.M. "La comercialización de productos agrícolas a través de las cadenas voluntarias". Información Comercial Española. Marzo 1967.
- MINISTERIO de Agricultura. "El frío en la conservación de productos perecederos. Madrid 1964.
- MINISTERIO de Agricultura. Secretaría General Técnica. "Algunos aspectos de la comercialización de frutas y hortalizas en España". Madrid. Febrero 1966.
- MINISTERIO de Agricultura. "Estudio de mercadeo de naranja y mandarina para la zona de producción de Valencia y Castellón y zona de consumo de Madrid". Madrid 1967.
- MINISTERIO de Agricultura. Secretaría General Técnica. "La Agricultura española en 1968". Pág. 82 y siguientes.
- NOSTI Nava, J. y Vidal Hospital, M. "Estudio sobre el costo de producción y comercialización de naranjas y mandarinas". Ministerio de Agricultura. Madrid 1967.
- O.C.D.E. "Cónnaissance des marchés et vulgarisation agricole". Documentation dans l'agriculture et l'alimentation núm. 87. París 1967.

- ORTIZ de Zárate, A. "Planificación de la distribución y comercialización de productos agrícolas a través de las cadenas voluntarias". Información Comercial Española. Marzo 1967.
- OSTENDORF. H.D. "Conferencias del curso de Enseñanza Superior Hortofrutícola". Parte Económica. Tomo III. Centro de Desarrollo Agrario del Ebro. Zaragoza 1967.
- SHEPHERD, Geoffrey S. "Marketing Fram Products". Traducción Española. Compañía Editorial Continental.S.A. Méjico 1964.
- THOMSEN, F.L. "Agricultural Marketing". Mc Graw-Hill Book Company. New York 1961.
- U.S.D A. "Major Statistical Serie of the U.S.D.A. Volume 4: Agricultural Marketing Cost and Charges. Washington, 1957.
- WAUGH. Frederick V. "Cobweb Models". Journal of Farm Economics. Noviembre 1964.
- ZIMMERMAN, M.M. "Los Supermercados". Ediciones Rialp.S.A. Madrid 1961.
- WALTER EUCKEN. Cuestiones fundamentales de la Economía Política. Biblioteca de la Ciencia Económica. Revista de Occidente. 1947. Madrid.
- MARIO BANDINI. Economía Agraria. (Traducción de E. Gómez Ayau) Instituto de Estudios Agro-Sociales. Madrid 1964.
- EARL O. HEADY. Economics of Agricultural Production and Resource Use. New York. Prentice Hall Inc. 1952.
- MARIO BANDINI. Il Carattere storico dell'economia agraria. Istituto Nazionale di Economia Agraria. Roma 1967.
- MARIO BANDINI. Economía Agraria (obra citada anteriormente).
- MANUEL OCAÑA GARCIA . Factores Eco-bióticos limitantes en la explotación de la Tierra. Revista de la Universidad de Madrid. Número dedicado a temas agrarios. Madrid. 1961. Vol. X. Números 38-39.
- F.A.O. Proyecto de Desarrollo de la Región Mediterránea. F.A.O. Roma. 1959.

- THOMAS R. MALTHUS. Primer ensayo sobre la población. Prólogo de J.M. Keynes. Alianza Editorial. Madrid 1966.

Algunas fuentes de información estadística internacional en materia agraria de interés.

- Year Books de la F.A.O.
- Oxford Economic Atlas of The World.
- O.C.D.E. Statistiques de l'Agriculture et de l'alimentation.
- U.S.A. Department of Agriculture. Agriculture geography of Europe and the Near East. Washington. 1948.
- W. ARTHUR LEWIS. The Theory of Economic Growth. George Allen and Unwin Lts. London 1955. (En esta obra el Profesor Lewis trata de expresar en términos actuales todo el bagaje teórico de A. Smith, Ricardo, Malthus y Stuart Mill).
- W. ARTHUR LEWIS. Desarrollo Económico con recursos ilimitados de mano de obra. La Revista de Economía Política lo tiene traducido en su número de enero-abril 1959.
- AGRICULTURE AND ECONOMIC GROWTH. Agricultural Economic Report, nº 28. U.S. Department of Agriculture 1963.
- E. GOMEZ AYAU. Reforma agraria y Desarrollo Económico. Revista de Estudios Agro-Sociales. Julio-septiembre 1965.
- BICANIC. Agriculture and the politic scientist. International Journal of Agrarian Affairs. May 1967.
- SEMINARIO de Córdoba sobre Desarrollo Rural, organizado por el Instituto Nacional de Investigaciones Agronómicas. Ponencia Profesor MALASSIS. 1967.
- ANDRÉ PHILIP/ Histoire des Faits Economiques et Sociaux. Aubier. Editions Montaigne. París 1963.
- N. POILLOT. Lettre de noblesse de l'agriculture française. "Le capitalaire De Villis Vel Curtis". Revue Française de l'Agriculture. Hiver 1963-64.
- L.H. HARTMAN. Acerca del convento de Bobbio y otras posesiones feudales de la Alta Edad Media. Seguimos a W. Eucken (obra citada, cuestiones fundamentales...) de quien tomamos la referencia.
- RUDOLPH BICANIC. Agriculture and the political scientist. International Journal of Agrarian Affairs. Vol. nº 2. May 1967. Oxford University Press.

- W. SOMBART. El apogeo del capitalismo. Fondo de cultura Económica. Méjico 1946.
- E.J. HAMILTON. El florecimiento del capitalismo y otros ensayos de Historia Económica. Revista de Occidente. Biblioteca de la Ciencia Económica. Madrid. 1948.
- JOHN STUART MILL. Principles of Political Economy with some of their applications to social Philosophy. George Routledge and sons. London 1891.
- EVERET E. EDWARDS. American Agriculture the First 300 Years. Former's in a changing world U.S. Department of Agriculture. Washington DC. 1940.
- DANIEL P. MANNIX Y MALCOLM COWLEY. Black Cargoes Loughman.
- R. BICANIC. Agriculture and the political scientists (ya reseñado en lecciones anteriores).
- L.E. HUBBARD. The Economics of Soviet Agriculture. Macmillan. London 1939.
- D. DITRANY. Communism and the Peasant. Manchester Guardian. 31 de julio de 1948.
- LENIN. The Three sources and three constituent parts of marxism (Selected works vol. XI. pág. 3,8.)
- SOMBART DE LAUWE. Les Paysans Soviétiques. París 1961.
- PIERRE SORLIN. Lenin y el problema de los campesinos en 1917. Annales, Economies, Sociétés, Civilisations. Marzo-abril 1965. (traducción de F.S. Segura) en De Economía, núm. 88. Julio-septiembre 1965.
- WALTER EUCKEN. Cuestiones fundamentales de la Economía Política. Biblioteca de la Ciencia Económica. 1947. Madrid.
- MANUEL CAPELO MARTINEZ. Semanas Sociales de España. Una tarea común. La elevación del campo español. Valencia 1962.
- O.C.D.E. Les politiques agricoles en 1966. París 1967.
- MARIO BANDINI. Política Agraria. Edizione Agricola. Bologna. 1966.
- JOSEPH A. SCHUMPETER. 10 grandes economistas de Marx a Keynes. Alianza Editorial. Madrid 1967.

- GEORGE N. HAIM. Sistemas económicos. Ediciones Rialp. Madrid 1967. Política Agraria. Edizione Agricole. Bologna 1966.
- MARIO BANDINI. Política Agraria. Edizione Agricole. Bologna. 1966.
- CINCO GRANDES MENSAJES. Biblioteca de Autores Cristianos. Madrid 1967.
- UNA TAREA COMUN: La elevación del campo español. XXI Semana Social de España. Valencia 1962.
- DOCUMENTOS DEL VATICANO II. Constituciones, Decretos, Declaraciones. B.A.C.
- J. VAIZEX. La educación en el mundo moderno. 1968.
- Edward F. DENNISON. La mesure de la contribution de l'enseignement et du facteur résiduel à la croissance économique. ACDE. París.
- Louis MALASSIS. Croissance, développement, education permanente. Agriculture. Aout-septembre 1968.
- E. GOMEZ AYAU. La inversión intelectual en la agricultura y el desarrollo económico. Trabajo que figura en la Monografía nº 11 del Servicio Nacional de Concentración Parcelaria y Ordenación Rural "El factor humano en el desarrollo económico y comunitario". Madrid 1964.
- E. GOMEZ AYAU. Enseñanza y capacitación agraria. Boletín de Estudios Económicos de la Universidad de Deusto. Septiembre-Diciembre 1967. Nº 72.
Educación, desarrollo técnico y desarrollo económico. Revista de Estudios Agrosociales. números 28, 29, 30 y 31.
- HARALD R. JENSEN. "Farm management economics". 1954. Prentice Hall. N.Y.
- J.M. FERNANDEZ Pirla. "Economía y gestión de la empresa". 1963. Madrid.
- J. CHOMBART DE LAUWE. "Moderna Gestión de explotaciones agrícolas. 1965. Madrid.
- L.A. BRADFORD y G.L. JOHNSON. "Farm management analysis". 1962. London. J. Wiley and Sons.

- MINISTRY OF AGRICULTURE, FISHERIES AND FOOD. "Planning farm work" (II). London 1962.
- COMISION NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL. "Mejora de métodos de trabajo". Madrid 1959.
- RALPH M. BARNES. "Estudio de movimientos y tiempos". Madrid. 1958.
- ALAN K. FRASER. "Work study in agriculture". London. 1956.
- J.M. FERNANDEZ PIRLA. "Economía de la Empresa". Madrid 1964.
- RAYMOND LAUNAY. "L'entreprise agricole". París 1967.
- PIERRE FROMONT. "Economía agrícola". Madrid 1961.
- E. LAUR. "Cours d'économie rurale". Ginebra 1947.
- CARLO DRAGONI. "Economía Agraria". Milán 1932.
- JUAN PLAZA PRIETO. "El Desarrollo Regional y España". Seminario de Historia Social y Económica de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Madrid. 1968. 263 págs.
- PUBLICACIONES del Gabinete Técnico del Consejo Económico Sindical Nacional con motivo del Congreso sobre Desarrollo Regional. Madrid 1964.
- MONOGRAFIA nº 12. "La agricultura y el desarrollo económico regional. Serie Monográfica del S.N. de C.P. y O.R. Madrid 1964.
- OFICINA DE COORDINACION y Programación Económica. "Informe del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento". "El Desarrollo Económico de España". Documentación Económica nº 35. Imprenta Nacional del B.O. Madrid 1962.
- T.W. SCHULTZ. "Organización económica de la Agricultura". Fondo de Cultura Económica. México. Buenos Aires 1956.
- O.C.D.E. "Agriculture et croissance économique". Rapport d'un groupe d'experts. París 1965.
- J.R. BOUDEVILLE, (bajo la dirección de) "L'univers rural et la planification". Bibliothèque d'économie contemporaine. Presses universitaires de France. París 1968.

- J.M. MENDEZ. "Agricultura y Desarrollo Económico". Ed. Rialp. S.A. Madrid 1962.
- G. MEIER y R. BALDWIN. "Desarrollo económico". Ed. Aguilar. Madrid 1964.
- B. HIGGINS. "Economic Development. Principles, Problems and Policies". Ed. revisada. Ed. Constable. Londres 1968.
- W.A. LEWIS. "Teoría del Desarrollo Económico". Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1958.
- W.W. ROSTOW. "Las etapas del crecimiento económico". Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1961.
- A.O. HIRSCHMAN. "La estrategia del Desarrollo Económico". Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1961.
- H. MYINT. "Economía de los Países en Desarrollo". Ed. Rialp. Madrid 1965.
- A.W. LEWIS. "Development Planning. The Essentials of Economic Planning". Ed. G. Allen and Unwin. Londres 1966.
- J. TIMBERGEN. "La Planeación del Desarrollo". Ed. Fondo de Cultura Económica. México 1959.
- T. WILSON. "Planning and Growth". Ed. Mac Millan. Londres. 63.
- J. y A.M. HACKETT. "Economic Planning in France". Ed. G. Allen and Unwin Ltd. Londres 1963.
- E.E. HAGEN. "Planning Economic Development". Ed. R.D. Irwin. Massachusetts 1963.
- CORRADO BARBERIS. "Teoría e historia de la Reforma Agraria en Europa". Universidad Nacional. México D.F. 1965.
- L.G. DE OTEIZA. "Experiencias sobre Reforma Agraria en Iberoamérica". Revista de Estudios Agrosociales. nº 52. 1965.
- E. GOMEZ AYAU. Reforma Agraria y Desarrollo Económico. Revista de Estudios Agro-Sociales nº 52. 1965.
- A. BALLARIN. Principios generales de la Reforma Agraria Integral. Revista de Estudios Agro-Sociales nº 52. 1965.
-

- E. LAUR. "Economie rurale". Lausanne. 1932.
- G. TASSINARI. "Lecciones de economía agrícola". Madrid 1958.
- P. FROMONT. "Economía agrícola". Madrid 1964.
- M. BANDINI. "Economía agraria". Madrid 1966.
- W. ARTHUR LEWIS. "The Theory of Economic Growth". George Allen and Unwin Ltd. London 1955 (En esta obra el profesor Lewis trata de expresar en términos actuales todo el bagaje teórico de A. Smith, Ricardo, Malthus y Stuart Mill).
- W. ARTHUR LEWIS. "Desarrollo económico con recursos ilimitados de mano de obra". La Revista Economía Política lo tiene traducido en su número de enero-abril 1959.
- AGRICULTURE AND ECONOMIC GROWTH. Agricultural Economic Report, nº 28. U.S. Department of Agriculture. 1963.
- BICANIC. Agriculture and the politic scientist. International Journal of Agrarian Affaires. May 1967.
- AGRICULTURAL DEVELOPMENT AND ECONOMIC GROWTH. Edited by Herman M. Southworth and Bruce F. Hohnston. Cornell University Press. Ithaca. New York 1967.
- MALASSIS, Prof. Seminario de Córdoba sobre desarrollo rural, organizado por el Instituto Nacional de Investigaciones Agronómicas. Ponencia. 1967.
- E. GOMEZ AYAU. Reforma agraria y desarrollo económico. Revista de Estudios Agro-Sociales. Julio-septiembre 1965.
- RUIZ, Fernando. E.I.T. Agrícola de Madrid. 1965. "Apuntes de Contabilidad Agraria".
- J.M. FERNANDEZ Pirla. "Teoría Económica de la Contabilidad". Madrid. 1964.
- J. HOPKINS. Trad. Fernando Ruiz. "Contabilidad y Control de explotaciones agrícolas". Barcelona 1965.
- BALLARIN MARCIAL, Alberto. Derecho Agrario. Editorial Revista Crítica de Derecho Inmobiliario. Madrid 1965.
- GARCIA DE OTEYZA, Luis. "Los regímenes de explotación del suelo nacional. Revista de Estudios Agro-Sociales nº 1. Madrid 1952.

- FROMONT. Economía Agrícola. Editorial Aguilar. Madrid 1961.
- D. BERGMAN. L'évolution des exploitations agricoles; concentration par absorption et agriculture de groupe. Conferencia Internacional de Economistas Agrarios. Agosto. 1967.
- PARDO CANALIS, Santiago. El crédito y la política agrícola. Madrid 1967.

A N E J O Spágina

1.	CUADRO DE PRODUCCIONES GANADERAS EN EUROPA OCCIDENTAL	611
2.	CUADRO DE EXPORTACIONES AGRICOLAS DE EUROPA OCCIDENTAL	612
3.	CUADRO DE IMPORTACIONES AGRICOLAS DE EUROPA OCCIDENTAL	614
4.	EXPORTACIONES AGRICOLAS DE USA A --- EUROPA	617
5.	EXPORTACIONES TOTALES AGRICOLAS ESPAÑOLAS POR PAISES Y POR REGIONES DE DESTINO	618
6.	CUADRO DE EXPORTACIONES TOTALES ESPAÑOLAS	621
7.	FACILIDADES ADUANERAS A LA EXPORTACION (declaraciones del Director General de Aduanas)	625
8.	DECLARACIONES DEL MINISTRO DE COMERCIO SOBRE EXPORTACION AGRICOLA	628

611

11.--Western Europe: Production of principal livestock products, 1962-66 1/--Continued

Country	Beef, veal	Mutton, lamb, goat meat	Pork <u>2/</u>	Total red meat	Poultry meat <u>3/</u>	Cow's milk	Wool <u>4/</u>	Eggs
	1,000 tons						Millions	
.....	279	7	413	717	93	7,311	1.0	6,061
.....	324	3	420	761	105	7,011	1.0	5,340
.....	200	6	456	738	135	6,956	.9	5,095
.....	264	11	525	808	153	7,142	.9	4,213
.....	259	6	535	808	173	7,235	.9	4,130
.....	59	14	58	134	2	1,651	3.6	548
.....	57	15	53	123	2	1,673	3.6	543
.....	57	15	55	130	2	1,670	3.6	550
.....	56	14	59	134	3	1,625	3.6	556
.....	56	17	59	135	3	1,660	3.6	549
.....	52	21	90	165	3	313	11.5	572
.....	46	21	91	163	6	324	11.6	583
.....	45	20	92	160	8	320	11.3	594
.....	57	17	76	154	5	323	11.3	600
.....	50	13	90	160	9	330	11.3	607
.....	153	126	252	537	110	2,980	29.2	5,144
.....	173	126	311	630	123	3,212	36.9	6,943
.....	205	120	317	637	142	3,225	36.6	6,372
.....	177	134	286	598	147	3,380	36.2	6,310
.....	185	134	286	600	155	3,400	36.3	6,420
.....	154	1	222	387	19	4,035	.5	1,490
.....	156	2	210	388	19	3,810	.6	1,536
.....	157	2	211	389	20	3,640	.6	1,584
.....	159	2	215	386	20	3,604	.6	1,582
.....	170	2	225	397	22	3,570	.6	1,568
.....	120	3	130	258	6	3,113	.5	505
.....	118	3	135	256	3	3,091	.5	544
.....	103	3	146	254	11	3,014	.5	551
.....	106	3	161	270	13	3,095	.5	540
.....	114	3	159	281	14	3,155	.5	530
.....	546	231	737	1,519	349	13,495	56.8	13,562
.....	544	245	806	1,595	358	13,160	59.2	14,340
.....	556	256	844	1,656	375	10,925	54.5	15,432
.....	542	245	943	1,730	417	11,325	51.7	14,550
.....	530	260	863	1,653	444	11,292	52.1	14,300
.....	5,012	735	6,752	13,761	1,406	106,709	122.3	61,823
.....	5,113	737	6,657	13,746	1,373	106,587	121.6	65,601
.....	5,770	757	7,003	13,772	1,747	104,258	123.5	65,700
.....	5,534	750	7,333	13,540	1,970	107,253	122.0	67,500
.....	5,028	713	7,282	13,130	2,019	109,551	122.9	68,937

1/ Excludes commercial lard. 2/ On ready-to-cook basis (70 percent of liveweight).
3/ Includes variety meats.

612

Table 12.--Western Europe: Agricultural exports by country,

Commodity and year	SITC number		European Economic Community						Greece
	Major head-ings	Sub-head-ings	Belgium-Luxembourg	Nether-lands	West Germany	France	Italy	Total	
----- Million dollars -----									
Live animals	1963	00	21.6	27.1	26.5	39.4	1.3	115.9	.5
	1964		15.5	39.5	34.1	47.1	2.2	138.4	.3
	1965		20.0	41.1	31.3	50.4	.5	143.3	.6
Meat and meat preparations	1963	01	33.2	263.3	19.3	99.7	16.7	432.2	.2
	1964		28.5	320.5	21.2	100.2	18.5	488.9	2/
	1965		49.6	380.1	21.7	104.1	21.8	577.3	.1
Dairy products and eggs	1963	02	38.6	330.6	17.5	127.2	32.3	546.2	.4
	1964		37.0	311.8	24.2	143.1	35.6	551.7	1.0
	1965		73.8	334.5	56.1	176.3	39.8	680.5	1.2
Fish and fish preparations	1963	03	8.0	48.7	23.2	15.4	2.5	97.8	.7
	1964		8.4	54.2	25.8	16.0	2.5	106.9	1.3
	1965		10.3	62.6	30.6	17.7	3.1	124.3	1.6
Cereals and cereal preparations	1963	04	57.2	63.6	64.8	356.7	57.2	599.5	.1
	1964		62.7	71.5	94.2	486.8	50.5	765.7	.1
	1965		64.3	87.6	120.0	534.6	112.0	918.5	.6
(Wheat and flour)	1963	041,	13.1	1.8	37.6	190.6	14.6	257.7	---
	1964	046	19.3	9.2	49.2	225.3	9.5	312.5	---
	1965		13.7	21.1	37.0	312.2	22.0	406.0	---
(Feed grains)	1963	043,	10.2	31.1	11.4	135.6	10.0	198.3	---
	1964	044,	5.1	27.6	13.2	227.5	19.2	292.6	---
	1965	045	12.3	28.0	37.6	184.5	59.6	322.0	---
Fruits and vegetables	1963	05	76.0	272.5	28.9	120.7	471.3	969.5	66.9
	1964		74.0	281.1	27.4	117.7	487.2	987.4	74.0
	1965		87.3	330.0	31.5	186.7	550.4	1,185.9	88.9
Sugar, sugar preparations, and honey	1963	06	17.5	19.3	6.6	153.5	7.6	204.5	.4
	1964		21.7	19.3	8.7	146.0	3.8	199.5	.4
	1965		26.8	29.0	8.1	130.0	3.8	197.7	.7
Coffee, tea, cocoa, spices, etc.	1963	07	13.6	88.0	11.6	12.4	13.1	138.7	.1
	1964		16.1	98.4	15.8	12.5	13.2	156.0	.2
	1965		17.9	107.0	19.4	13.7	13.8	171.8	.2
Animal feed	1963	08	11.3	45.7	33.4	34.3	8.2	132.9	.2
	1964		15.0	60.1	34.5	49.6	10.0	169.2	.1
	1965		20.3	56.8	41.5	53.8	11.0	183.4	2/
(Oilseed cake and meal)	1963	081.3	4.3	21.1	21.2	6.6	5.5	58.7	.2
	1964		4.9	27.7	21.8	9.1	6.3	69.8	---
	1965		6.2	27.1	25.0	7.1	7.5	72.9	2/
(Meatmeal and fishmeal)	1963	081.4	1.5	1.2	.7	2.3	2/	5.7	---
	1964		1.6	1.5	.9	2.4	---	6.4	---
	1965		2.1	2.2	1.1	3.8	2/	9.2	---
Miscellaneous food preparations	1963	09	12.7	51.0	8.5	17.4	3.7	93.3	2/
	1964		15.8	61.5	9.4	20.8	5.0	112.5	2/
	1965		17.1	60.3	10.2	25.4	9.6	122.6	2/

See footnotes at end of table.

European Economic Community, and total Western Europe, 1963-65

United Kingdom	Norway	Sweden	Denmark	Austria	Switzerland	Portugal	Ireland	Spain	Finland	Total Western Europe
----- Million dollars -----										
58.9	---	2.8	79.7	40.1	5.9	0.7	134.5	5.9	0.2	444.9
90.6	---	4.9	79.4	27.5	4.9	.4	172.5	7.5	.4	526.4
13.4	.1	1.6	89.4	36.4	3.7	.4	143.0	4.8	.7	527.4
21.2	7.3	25.5	466.4	4.8	1.4	.7	94.7	140	1.3	1,056.7
30.4	9.0	26.8	506.8	3.5	1.4	.7	96.1	1.8	1.5	1,166.9
28.0	7.6	30.9	525.4	6.5	1.9	.7	108.0	1.5	2.7	1,290.6
24.6	11.3	20.5	214.1	18.1	46.4	3.0	31.9	.1	33.0	949.6
24.5	13.7	16.4	220.1	20.2	48.5	3.0	36.0	.3	48.2	983.6
29.6	10.6	11.8	224.7	26.6	53.9	3.9	37.8	.1	47.7	1,128.4
21.5	117.7	9.3	74.1	.3	.7	44.5	4.8	26.1	---	397.5
22.9	118.8	8.0	85.4	.3	.6	46.5	5.4	35.2	.1	431.4
28.4	139.4	9.5	98.5	.3	.5	53.9	5.5	39.9	---	501.8
63.6	1.3	28.4	30.3	1.2	5.5	.7	10.4	6.0	4.6	751.6
23.1	1.3	30.5	23.4	2.0	6.1	.8	3.6	9.7	1.4	897.7
61.4	1.1	44.3	42.2	1.7	6.6	1.0	3.3	16.4	.3	1,097.4
10.4	2/	12.4	5.6	---	.1	---	3.1	---	3.7	293.0
1.6	2/	12.6	5.4	---	.1	2/	.2	---	1.2	333.6
1.3	2/	19.2	5.2	2/	2/	2/	.2	4.2	---	436.1
11.5	2/	9.4	13.2	.3	2/	2/	4.3	.1	.5	237.6
6.0	2/	9.8	10.8	.4	---	2/	.1	.1	---	319.8
13.3	2/	14.9	23.0	.3	.1	2/	2/	.1	---	373.7
25.3	.4	9.3	18.3	2.5	8.1	18.4	7.9	242.8	.1	1,349.4
28.8	.4	6.8	16.9	4.8	7.0	21.0	7.8	335.5	1.3	1,491.7
31.7	.9	7.3	13.4	4.9	6.6	31.3	7.6	315.5	.8	1,694.8
18.4	.4	1.8	16.6	.8	1.6	.1	8.4	3.5	.3	346.8
21.9	.4	1.2	26.6	1.0	1.8	.1	6.1	5.0	.4	364.4
26.6	.4	1.3	12.0	1.3	2.1	.1	4.0	2.8	.8	289.8
13.8	.5	2.7	1.6	.9	22.2	.3	15.9	7.4	.1	224.2
13.9	.5	3.1	1.8	1.0	23.0	.8	19.4	6.3	.2	246.2
10.8	.7	3.0	2.5	1.2	28.8	.7	18.6	6.9	.9	274.1
1.1	15.3	.8	24.2	1.9	.2	3.0	4.2	1.2	---	195.0
0.9	27.4	.3	29.9	2.5	.4	2.8	4.0	.8	---	248.3
10.6	48.1	.3	37.2	1.6	1.4	2.7	4.6	1.4	---	297.3
n.a.	.5	.2	11.2	.1	.1	1.8	.3	2/	---	13.1
n.a.	.2	---	14.2	---	---	.9	.3	---	---	85.4
n.a.	.5	2/	15.1	2/	.4	.4	.3	.1	---	89.6
n.a.	14.4	.1	8.4	2/	2/	.6	.4	---	---	29.6
n.a.	26.8	---	9.7	---	---	.8	.4	---	---	44.1
n.a.	47.3	.1	13.2	.2	2/	.9	.6	2/	---	71.5
25.5	3.5	2.3	6.3	1.0	12.4	.9	2.1	.1	---	147.4
28.8	3.8	2.9	7.5	.7	11.3	1.2	3.3	.1	---	172.1
30.8	4.5	2.9	8.4	.9	11.5	1.3	4.0	.5	---	187.4

--Continued

613

Table 12.--Western Europe: Agricultural exports by country, European

Commodity and year	SITC number		European Economic Community						Greece	
	Major heading	Sub-headings	Belgium-Luxembourg	Netherlands	West Germany	France	Italy	Total		
----- Million dollars -----										
Beverages	11									
	1963		11.6	27.9	35.1	267.9	62.5	405.0	4.1	
	1964		14.2	30.5	37.8	286.5	67.0	436.0	4.4	
	1965		16.8	34.3	42.4	296.9	74.1	464.5	6.3	
(Nonalcoholic)	111									
	1963		.9	2.9	.8	9.1	.8	14.5	2/	
	1964		1.4	2.9	1.1	9.5	1.1	16.0	2/	
	1965		1.6	4.2	1.2	10.5	1.9	19.4	2/	
(Wine)	112.1									
	1963		3.4	.4	13.0	152.6	58.1	227.5	3.5	
	1964		3.8	.3	13.6	166.4	61.9	246.0	3.7	
	1965		4.7	.4	14.8	169.6	67.6	257.1	5.5	
Tobacco, unmanufactured	121									
	1963		2.5	4.4	1.6	4.9	15.2	28.6	118.1	
	1964		2.6	6.5	2.0	2.6	9.9	23.6	119.3	
	1965		2.4	8.5	3.4	2.5	9.0	25.8	112.9	
Hides and skins	21									
	1963		11.1	21.7	27.1	37.5	13.7	111.1	11.0	
	1964		12.0	24.7	27.6	38.2	16.4	118.9	12.2	
	1965		14.3	29.8	31.5	41.9	13.3	130.8	12.0	
Oil-seeds, oil nuts and oil kernels	22									
	1963		4.3	7.5	1.1	13.0	.8	26.7	.3	
	1964		4.4	7.8	1.2	21.0	.8	35.2	.3	
	1965		5.2	10.4	2.1	18.2	.7	36.6	.7	
Natural rubber	231.1									
	1963		1.1	.3	.3	.4	.1	2.2		
	1964		1.0	.2	.6	.2	---	2.0		
	1965		.6	.3	.5	.5	.1	2.0		
Natural fibers	261-									
	1963		155.6	43.3	42.4	161.1	19.1	421.5	21.7	
	1964		147.3	43.5	44.8	166.4	19.3	421.3	33	
	1965		148.8	42.4	46.2	152.6	19.3	409.3	22.7	
Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	29									
	1963		25.4	154.5	34.9	34.7	40.5	290.0	3	
	1964		27.1	181.7	40.7	39.1	49.4	338.0	5	
	1965		31.9	198.3	42.4	42.4	53.2	368.2	5.7	
Animal and vegetable oils and fats	4									
	1963		12.2	46.4	39.1	24.2	10.7	132.6	3.7	
	1964		13.4	45.8	45.0	26.4	14.8	145.4	4.7	
	1965		16.1	56.1	60.2	29.0	13.9	175.3	3.7	
Agricultural oils and fats 3/										
	1963		12.2	60.2	23.0	29.7	10.0	135.1	3.5	
	1964		14.0	66.1	26.7	33.8	14.0	154.6	3.9	
	1965		20.6	66.4	38.2	39.1	17.0	181.3	3.9	
Total agricultural 4/										
	1963		494.3	1,427.2	359.2	1,393.5	769.6	4,443.8	241.8	
	1964		494.7	1,561.1	424.8	1,588.1	798.3	4,867.0	250.1	
	1965		597.7	1,754.5	516.1	1,735.3	939.9	5,543.5	254.0	
Total exports										
	1963		4,852.8	4,961.8	14,615.6	8,079.6	5,074.7	37,584.5	290.1	
	1964		5,617.9	5,808.1	16,215.0	8,990.3	5,962.4	42,593.7	308.6	
	1965		6,381.7	6,393.3	17,892.4	10,048.2	7,188.0	47,906.8	327.8	

1/ Since these are components of major headings, their values are not duplicated in totals. 2/ Less than \$50,000. 3/ Agricultural fats and oils include lard, margarine and shortening and all other oils and fats except marine and processed. 4/ Total agricultural is the sum of all major headings except 03 (Fish) and 11 (Beverages) plus the sum of 111 (Nonalcoholic beverages) and 112.1 (Wine), and minus the sum of 041.4 (Meal and fishmeal), Marine oil, and Processed oils and fats.

Economic Community, and total Western Europe, 1963-65--Continued

United Kingdom	Norway	Sweden	Denmark	Austria	Switzerland	Portugal	Ireland	Spain	Finland	Total Western Europe
----- Million dollars -----										
271.9	0.8	0.5	21.0	1.2	1.7	32.1	20.8	38.9	0.1	798.1
299.3	1.1	.5	24.3	1.6	1.9	38.9	21.3	44.3	.2	873.8
344.9	1.0	1.1	25.8	2.7	1.8	44.1	21.4	47.4	.2	961.2
5.6	2/	.1	.5	.1	.1	.2	.1	.1	---	21.3
7.2	2/	.1	.6	.1	.2	.3	.1	.1	---	24.7
7.7	2/	.2	1.0	.2	.2	.3	2/	.1	---	29.1
1.0	---	2/	.5	.4	.5	30.7	n.a.	36.5	---	300.6
1.1	---	---	.6	.8	.6	37.3	n.a.	40.9	---	331.0
1.3	---	2/	.7	1.5	.6	42.3	n.a.	44.4	---	353.4
2/	2/	2/	.6	.1	2/	---	---	.1	---	147.5
2/	2/	2/	.3	2/	2/	2/	2/	---	---	143.2
2/	2/	.2	.2	.1	2/	---	2/	.1	---	139.3
12.0	25.6	32.1	30.7	2.6	7.8	.4	3.6	5.9	14.6	257.4
14.5	27.2	32.7	44.6	2.7	7.7	.4	4.2	8.9	18.6	292.6
15.1	32.4	36.1	51.4	3.1	8.0	.5	4.7	6.2	25.2	325.5
.2	---	3.8	5.9	.3	2/	2/	---	.5	---	37.7
.5	---	5.9	6.6	.9	---	2/	---	.4	---	49.7
.8	---	8.6	5.8	1.0	2/	2/	---	.2	---	53.2
---	---	1.2	2/	---	---	2/	n.a.	---	---	3.4
---	---	1.4	---	---	---	---	n.a.	---	---	3.4
n.a.	2/	2.4	2/	2/	2/	2/	n.a.	---	---	4.4
218.3	1.8	3.6	2.5	2.1	8.2	2.5	17.8	13.1	---	724.2
203.9	1.8	2.6	2.7	2.2	7.2	1.1	13.6	8.0	---	697.5
167.2	2.4	2.2	2.3	2.3	6.6	.5	16.7	5.0	---	636.5
9.4	3.3	4.3	49.9	2.4	4.5	3.0	2.1	10.4	1.5	384.5
10.9	4.1	4.3	53.9	2.4	4.6	3.5	2.1	11.4	1.6	441.8
12.7	4.3	4.3	59.9	2.6	5.2	4.5	2.6	12.5	1.6	483.6
22.4	28.9	11.2	21.5	.6	2.3	6.4	1.8	49.1	2.0	282.3
16.2	35.4	11.2	22.1	.6	2.4	7.3	2.4	57.3	2.9	303.7
18.7	45.0	13.1	30.3	.7	3.1	6.9	2.1	18.2	2.9	320.2
19.4	3.5	7.4	19.2	.8	2.4	4.9	2.0	48.7	1.4	248.1
13.7	3.8	6.3	19.9	.5	1.8	6.0	2.6	57.0	1.9	268.6
12.9	4.4	8.5	21.5	.6	2.2	5.1	2.4	17.9	1.8	262.5
633.5	57.1	145.8	954.2	79.9	126.2	68.5	334.6	383.2	57.1	7,525.7
668.6	63.7	145.5	1,026.5	72.8	125.8	78.1	370.5	493.7	75.5	8,237.8
617.2	66.8	165.2	1,079.2	92.3	138.6	93.8	356.1	436.3	82.5	8,925.5
11,423.9	1,073.6	3,199.5	1,864.1	1,325.9	2,401.7	418.1	535.6	735.6	1,149.4	62,002.0
11,911.5	1,290.8	3,669.0	2,075.3	1,446.2	2,632.0	515.7	607.1	954.4	1,291.3	69,295.6
13,226.7	1,442.6	3,973.1	2,273.2	1,600.0	2,939.3	576.4	610.5	966.5	1,426.8	77,269.7

Note: Trade data for the United Kingdom do not include re-exports.

n.a. = Not available. n.e.s. = Not elsewhere specified.

* Compiled from OECD Statistical Bulletin, Foreign Trade, Series B and C, 1963, 1964, and 1965 and other official sources. SITC is the Standard International Trade Classification, Revised.

Table 13.--Western Europe: Agricultural imports by country,

614

Commodity and year		SITC number		European Economic Community						Greece
		Major head-ings	Sub-head-ings	Belgium-Luxembourg	Netherlands	West Germany	France	Italy	Total	
----- Million dollars -----										
live animals	1963	00		4.9	8.0	88.2	49.1	176.9	327.1	6.4
	1964			27.2	33.1	97.2	72.1	154.8	384.4	5.2
	1965			26.1	26.5	166.0	60.4	169.1	448.1	9.9
fat and meat preparations	1963	01		34.4	24.5	246.0	128.8	230.8	664.5	26.8
	1964			49.5	53.2	288.7	223.7	280.0	895.2	32.9
	1965			59.8	50.1	372.7	214.5	305.3	1,002.4	57.5
live products and eggs	1963	02		35.0	15.0	240.5	36.2	129.3	456.0	12.7
	1964			51.1	35.4	213.5	45.6	100.2	445.8	17.4
	1965			58.6	39.1	223.5	64.3	145.7	531.2	22.9
fish and fish preparations	1963	03		35.2	18.1	68.0	98.8	88.2	308.3	10.4
	1964			39.8	21.5	79.3	102.3	85.3	328.2	11.2
	1965			45.5	25.6	100.6	109.5	99.8	381.0	14.4
cereals and cereal preparations	1963	04		158.1	267.2	388.9	118.2	311.9	1,244.3	17.5
	1964			160.6	249.1	454.1	116.6	325.6	1,306.0	20.2
	1965			192.3	266.9	525.5	136.1	497.5	1,618.3	24.8
(Wheat and flour)	1963	041		40.4	53.8	133.6	59.5	24.3	311.6	3.7
	1964	046		41.4	47.1	126.4	53.1	47.2	315.2	4.9
	1965			41.0	60.7	122.2	54.4	81.9	360.2	9.7
(Rice)	1963	042		4.5	7.9	19.3	8.7	.2	40.6	.8
	1964			5.8	10.2	21.3	9.6	.5	47.4	.7
	1965			3.6	6.3	21.9	12.8	.1	44.7	.9
(Feed grains)	1963	043		101.4	194.5	199.7	35.0	277.4	808.0	10.9
	1964	044		100.3	179.1	266.2	38.2	268.3	852.1	12.5
	1965	045		133.0	185.7	336.9	51.9	405.3	1,112.8	11.6
fruit and vegetables	1963	05		110.9	113.0	868.9	492.7	79.9	1,665.4	5.9
	1964			114.2	119.5	946.7	477.2	67.4	1,725.0	4.6
	1965			136.6	159.8	1,194.2	515.5	130.2	2,136.3	4.9
sugar, sugar preparations, and honey	1963	06		18.8	41.3	89.7	77.0	92.2	319.0	12.3
	1964			18.6	56.0	42.4	90.8	108.3	316.1	16.3
	1965			11.5	25.4	53.5	78.9	36.5	205.8	5.2
coffee, tea, cocoa, spices, etc.	1963	07		68.1	129.7	325.2	201.8	99.9	824.7	9.3
	1964			89.0	156.5	379.2	248.1	115.0	987.8	11.8
	1965			93.4	145.1	426.3	216.3	125.1	1,006.2	12.7
animal feed	1963	08		53.9	111.0	179.9	91.9	54.5	461.2	3.7
	1964			59.1	115.6	207.5	96.9	62.6	541.7	4.7
	1965			72.4	129.6	266.0	117.0	58.4	643.4	6.3
(Oilseed cake and meal)	1963	081.3		22.0	47.7	113.7	71.5	15.1	270.0	.8
	1964			26.1	47.0	126.6	73.9	7.3	280.9	1.3
	1965			30.3	48.2	163.8	89.5	13.6	345.4	1.6
(Meal and fishmeal)	1963	081.4		7.0	22.7	39.7	10.3	12.9	92.6	1.4
	1964			9.6	24.1	54.2	14.8	15.7	118.4	1.7
	1965			12.2	27.7	66.3	16.7	17.4	140.3	2.6

See footnotes at end of table.

European Economic Community, and total Western Europe, 1963-65

United Kingdom	Norway	Sweden	Denmark	Austria	Switzerland	Portugal	Ireland	Spain	Finland	Total Western Europe
----- Million dollars -----										
	0.1	1.2	0.7	8.8	6.0	0.3	32.2	3.2	---	527.3
1.9	1.1	1.4	.9	5.4	10.6	.7	35.8	3.1	---	611.5
13.7	1.2	2.4	1.2	5.7	11.6	.6	31.3	9.2	.1	653.8
876.1	1.9	16.0	1.0	10.4	60.1	5.3	.6	51.5	1.2	1,718.1
1,033.1	1.0	25.8	1.2	17.2	81.4	9.1	.7	18.1	1.2	2,120.8
1,029.9	1.0	30.5	1.3	20.4	72.4	9.4	.8	75.7	2.1	2,306.9
523.2	1.2	6.7	4.5	13.4	31.2	.3	.3	15.0	---	1,064.5
600.5	1.0	7.2	7.9	11.1	39.7	.8	.3	13.0	---	1,144.5
483.1	1.0	8.5	3.3	12.7	42.0	1.4	.3	29.6	.1	1,236.0
40.2	1.0	31.0	18.3	10.2	17.9	7.5	2.5	9.7	6.1	566.2
87.8	1.0	36.3	23.9	11.5	19.3	10.2	2.8	9.6	6.1	651.5
49.3	1.0	45.2	29.9	13.5	21.2	11.6	3.4	16.1	7.2	739.6
6.5	41.0	37.4	40.8	42.7	80.7	23.7	26.3	100.4	41.4	2,300.7
1.7	41.2	35.8	62.0	54.3	82.2	28.0	28.3	132.5	16.4	2,420.7
1.2	44.4	26.9	60.8	71.6	88.5	34.5	51.5	157.7	19.7	2,847.9
1.2	21.0	14.7	1.7	4.1	28.0	13.5	17.1	13.5	28.6	779.7
1.8	25.0	11.6	2.3	3.9	29.1	20.5	12.4	5.7	5.2	754.6
1.1	23.6	5.1	2.2	6.8	10.2	19.7	22.9	9.8	6.4	822.7
1.1	1.0	1.7	1.1	5.3	5.0	3.5	.4	---	1.6	77.3
1.1	1.0	2.1	1.0	5.4	4.2	.8	.4	---	2.1	80.7
1.2	1.0	2.2	1.1	5.7	4.6	3.2	.4	---	2.1	82.1
15.7	12.1	33.6	31.4	35.4	6.1	6.7	84.9	10.8	1,310.1	
11.9	9.6	51.2	42.7	36.8	6.0	13.2	123.7	8.6	1,428.0	
16.0	7.2	42.4	56.1	40.9	10.7	24.7	145.1	10.4	1,748.1	
46.9	124.8	40.6	62.5	126.0	6.8	25.1	21.6	37.2	2,954.1	
47.4	126.5	42.7	64.5	130.0	4.2	28.3	10.4	36.0	3,019.9	
54.7	137.2	46.6	83.6	150.9	6.8	29.2	44.7	38.6	3,543.4	
1.0	21.5	9.1	9.2	31.7	16.9	7.2	51.1	22.7	1,024.3	
1.1	24.1	6.8	3.0	44.1	22.9	9.9	61.3	38.7	974.7	
1.2	10.9	5.2	3.8	26.2	18.7	5.4	22.9	11.5	627.7	
31.8	81.8	46.6	25.0	48.2	8.0	24.4	25.1	36.4	1,640.8	
38.2	104.1	54.9	29.9	58.8	8.9	19.7	36.9	51.5	1,875.3	
36.7	112.1	57.9	32.5	61.2	9.3	22.2	45.4	48.8	1,881.2	
1.9	37.9	73.9	11.5	22.3	2.0	13.9	34.9	12.3	893.5	
2.1	44.1	89.4	12.6	21.8	2.6	14.1	26.3	6.4	967.3	
3.1	50.6	88.3	17.1	24.8	3.6	20.1	31.7	10.5	1,123.6	
1.9	24.0	24.8	67.6	5.7	6.8	.3	6.4	19.5	8.3	532.1
1.5	13.0	30.8	80.5	6.3	6.9	.6	6.0	16.9	2.8	543.5
1.2	13.5	37.0	80.1	8.9	7.5	1.1	9.0	10.4	3.7	635.4
1.6	2.1	4.1	3.4	4.7	4.2	.4	1.3	13.3	1.5	168.5
1.2	1.2	5.9	4.5	5.7	5.7	.7	1.6	6.8	3.2	210.6
4.6	1.4	7.8	5.3	6.9	7.8	.8	2.4	18.2	4.0	261.1

--Continued

Table 13.--Western Europe: Agricultural imports by country, European

Commodity and year		SITC number		European Economic Community						Greece
		Major head-ings	Sub head-ings	Belgium-Luxembourg	Nether-lands	West Germany	France	Italy	Total	
----- Million dollars -----										
Miscellaneous food preparations	1963	09		14.4	14.0	12.7	3.0	6.9	51.0	0.6
	1964			17.1	16.0	14.7	4.5	5.5	57.8	.6
	1965			21.7	11.6	14.2	4.1	3.4	55.0	.9
(Lard)	1963		091.3	2.6	9.1	4.5	.1	.3	16.6	---
	1964			3.6	10.0	4.0	---	---	17.6	---
	1965			6.4	3.6	3.3	2/	.1	13.4	---
(Margarine and shortening)	1963		091.4	.6	.8	.5	.4	.1	2.4	.2
	1964			.8	.9	---	.8	.1	2.6	---
	1965			.9	1.1	.8	.5	.2	3.5	.1
Beverages	1963	11		44.4	19.7	97.4	202.2	15.0	378.7	.6
	1964			49.2	23.5	100.0	254.2	13.1	440.0	.6
	1965			58.3	27.2	116.6	205.5	14.4	422.0	.8
(Nonalcoholic)	1963		111	2.7	.9	1.2	.2	.1	5.1	2/
	1964			3.1	1.1	1.5	.5	.2	6.4	2/
	1965			3.2	1.0	2.7	1.0	.2	8.1	2/
(Wine)	1963		112.1	23.8	12.3	75.2	172.3	5.7	289.3	.1
	1964			26.5	15.0	77.7	222.8	4.6	346.6	---
	1965			31.8	17.6	84.7	171.2	5.2	310.5	.1
Tobacco, unmanufactured	1963	121		28.8	46.2	165.2	37.2	36.1	313.4	2/
	1964			34.0	55.7	178.1	36.5	26.8	331.1	2/
	1965			38.8	56.3	189.4	35.2	13.2	332.9	.1
Hides and skins	1963	21		24.5	24.4	147.6	126.7	96.7	419.9	5.4
	1964			26.8	27.9	157.0	129.8	99.2	440.7	5.1
	1965			28.2	30.9	189.4	110.1	108.5	467.1	6.1
Oil-seeds, oil nuts and oil kernels	1963	22		34.4	96.5	205.2	167.6	98.4	602.1	3.5
	1964			46.0	114.3	256.0	162.9	89.1	668.3	2.8
	1965			46.3	117.1	270.3	157.3	113.9	704.9	4.6
(Soybeans)	1963		221.4	10.3	32.3	115.5	15.4	34.6	208.1	---
	1964			15.1	48.0	150.7	21.5	35.0	270.3	---
	1965			15.5	44.5	147.5	12.9	51.9	272.3	2/
Natural rubber	1963	231.1		9.2	11.5	85.0	71.8	50.3	227.8	2.2
	1964			9.3	11.4	86.4	66.8	47.0	220.9	1.7
	1965			8.8	11.1	84.4	62.9	43.0	210.2	1.6
Natural fibers	1963	261-		279.5	128.5	445.5	496.1	462.9	1,812.5	23.9
	1964	265		329.8	135.4	467.6	476.7	466.3	1,875.8	23.2
	1965			282.7	114.3	433.9	414.4	373.4	1,618.7	30.3
(Raw cotton)	1963		263.1	49.7	49.6	181.1	177.6	146.4	604.4	1.4
	1964			54.9	53.8	194.7	175.3	153.3	638.0	3.0
	1965			46.1	49.6	177.2	149.3	121.9	544.1	6.6
Crude animal and vegetable materials, n.e.s.	1963	29		21.1	29.6	189.7	78.1	39.4	357.9	2.0
	1964			22.8	32.3	219.8	85.7	42.0	402.6	1.8
	1965			25.6	36.5	245.1	88.9	44.0	440.1	2.0

pean , and total Western Europe, 1963-65--Continued

		Sweden	Denmark	Austria	Switzerland	Portugal	Ireland	Spain	Finland	Total Western Europe
----- Million dollars -----										
0.6		7.0	3.0	1.3	2.3	1.2	2.6	1.6	2.7	131.6
.6		8.1	3.3	1.2	2.8	1.7	3.4	1.7	3.1	175.2
.9		9.6	3.9	1.6	2.8	1.3	5.2	2.3	2.6	161.7
---		2/	---	2/	.3	.1	.1	.2	n.a.	63.7
---		---	---	---	.5	.7	---	.1	n.a.	84.4
---		.1	2/	2/	.3	.7	.3	.2	n.a.	73.1
.2		1.3	2/	.3	.1	2/	.1	.8	n.a.	7.0
---		1.6	---	.4	.1	---	.1	.8	n.a.	18.0
.1		1.8	2/	.6	.1	2/	.4	1.0	n.a.	8.4
.6	6	22.6	12.2	10.1	43.1	.4	8.7	3.5	5.5	634.7
.6	0	25.9	16.2	7.2	44.4	.6	9.1	5.1	6.8	723.6
.8	3	32.0	19.4	7.7	47.6	.7	9.8	6.9	7.8	708.5
2/	2/	.1	.1	.1	1.7	2/	2/	2/	2/	7.5
2/	2/	.2	.1	.1	2.0	2/	2/	2/	2/	9.2
2/	2/	.2	.2	.1	2.5	.1	2/	2/	---	11.4
.1	4.3	10.6	6.1	8.1	34.3	.1	2.6	.2	2.2	434.6
---	2.4	12.1	7.8	5.2	34.5	.1	3.1	.3	2.4	502.6
.1	2.9	11.4	8.5	5.1	37.0	.1	3.5	.4	2.5	464.9
2/	9.0	15.1	27.5	12.6	28.6	6.6	12.0	20.3	10.5	728.7
2/	8.0	25.9	29.3	11.8	30.7	6.5	12.3	24.5	8.3	735.8
.1	6.5	9.1	34.3	14.0	36.0	6.4	10.2	28.4	9.0	715.5
5.4	5.5	21.4	6.2	8.8	5.0	3.8	2.0	21.1	5.5	669.4
5.1	5.6	20.2	18.9	11.0	5.5	5.8	2.1	21.9	7.2	704.4
6.1	5.1	19.4	20.2	10.4	6.6	4.5	2.0	24.0	6.8	728.5
3.5	14.7	12.3	51.3	3.2	17.3	18.3	2.3	9.0	10.0	890.7
2.8	21.6	12.2	52.1	2.2	22.2	16.5	2.0	18.2	10.7	962.3
4.6	22.5	17.2	59.4	2.8	22.9	26.6	2.1	52.2	9.6	1,062.6
---	---	2/	38.8	2/	---	2/	---	1.8	5.8	291.9
---	---	---	39.3	---	.1	---	---	6.4	6.5	368.6
2/	---	.6	45.3	2/	2/	---	.1	39.6	5.0	411.5
2.2	3.0	13.9	3.2	6.2	4.8	3.2	1.9	19.5	4.4	406.3
1.7	2.5	13.6	3.3	6.1	3.8	2.7	2.0	19.0	3.4	386.0
1.6	2.6	14.7	3.4	6.6	3.8	3.4	1.9	20.1	4.0	375.6
23.9	14.1	37.1	26.3	54.4	79.1	71.2	21.3	33.5	23.7	2,914.0
23.2	14.6	39.2	26.7	56.8	82.6	79.1	25.2	45.6	22.6	3,023.9
30.3	0.9	34.4	20.7	48.5	69.8	85.0	20.0	48.2	21.0	2,613.8
1.4	---	12.6	6.7	16.2	29.4	46.2	3.6	3.5	11.0	884.8
3.0	2.6	11.8	5.8	19.2	34.7	49.6	4.4	11.9	8.2	944.0
6.6	2.8	10.2	5.0	17.2	29.3	58.7	3.8	21.1	10.1	843.4
2.0	---	34.1	17.4	15.2	28.5	3.9	3.9	9.6	11.6	621.4
1.8	0.4	38.8	20.4	15.9	31.7	3.9	3.6	8.8	13.9	682.8
2.0	1.5	43.7	22.5	18.6	32.8	4.4	3.8	9.0	17.5	742.1

616

Table 13.--Western Europe: Agricultural imports by country, European

Commodity and year	SITC number		European Economic Community						Greece
	Major heading	Sub-headings	Belgium-Luxembourg	Netherlands	West Germany	France	Italy	Total	
			----- Million dollars -----						
Animal end vegetable oils and fats	1963	4	28.3	34.4	139.2	102.0	149.7	473.6	3.6
	1964		34.0	68.0	158.4	123.1	72.1	455.6	1.1
	1965		40.6	84.0	193.3	131.8	72.1	521.8	10.8
(Fish and marine oils)	1963	411.1	3.9	12.6	19.6	5.4	2.1	43.6	.2
	1964		4.5	15.5	23.2	6.5	2.5	52.2	.1
	1965		6.0	19.9	25.3	10.5	2.1	63.8	.1
(Animal and vegetable oils and fats processed)	1963	431	2.5	3.7	5.3	8.9	7.5	27.9	.3
	1964		3.0	3.8	8.1	10.8	6.0	31.7	.4
	1965		3.2	3.7	11.6	15.0	6.9	40.4	.4
Agricultural fats and oils 3/	1963		25.1	48.0	119.3	88.2	140.5	421.1	3.3
	1964		30.9	59.6	131.1	106.6	63.7	391.9	.6
	1965		38.7	65.1	160.5	106.8	63.4	434.5	10.4
Total agricultural 4/	1963		937.4	1,088.9	3,829.2	2,426.1	2,099.1	10,380.7	134.0
	1964		1,101.6	1,252.2	4,161.0	2,645.2	2,042.5	11,202.5	147.2
	1965		1,157.0	1,271.6	4,831.9	2,537.7	2,218.3	12,016.5	197.6
Total imports	1963		5,126.4	5,967.1	13,018.8	8,724.4	7,581.2	40,417.9	804.3
	1964		5,952.2	7,057.3	14,613.4	10,066.7	7,238.7	44,828.3	885.1
	1965		6,373.6	7,462.2	17,472.2	10,335.9	7,347.3	48,991.2	1,133.7

1/ Since these are components of major headings, their values are not duplicated in totals.

2/ Less than \$50,000.

3/ Agricultural fats and oils is the sum of 091.3 (Lard), 091.4 (Margarine and shortening), and 4 (Oils and fats) minus 411.1 (Fish and marine oils) and 431 (Processed oils and fats).

4/ Total agricultural is the sum of all major headings except 03 (Fish) and 11 (Beverages), plus the sum of 111 (Nonalcoholic beverages) and 112.1 (Wine), and minus the sum of 081.4 (Meal and fishmeal), 411.1 (Fish and marine oils), and 431 (Processed oils and fats).

n.a. = Not available. n.e.s. = Not elsewhere specified.

Compiled from OECD Statistical Bulletin, Foreign Trade, Series B and C, 1963, 1964, and 1965 and other official sources. SITC is the Standard International Trade Classification, Revised.

Economic activity, and total Western Europe, 1963-65--Continued

United Kingdom	Sweden	Denmark	Austria	Switzerland	Portugal	Ireland	Spain	Finland	Total Western Europe
----- Million dollars -----									
123.1	21.8	8.7	18.6	15.6	6.1	4.3	82.4	2.5	775.3
150.0	21.2	12.4	22.7	16.8	10.9	5.8	29.0	2.7	748.5
180.7	24.1	17.5	26.5	18.4	20.7	6.2	70.5	3.0	909.3
25.6	7.6	2.7	.2	.5	2/	.2	1.1	.4	93.4
33.1	6.9	5.5	.2	.6	---	.2	.9	.6	116.8
40.9	6.6	9.6	.2	.7	2/	.1	1.0	.4	131.9
8.8	7.6	1.9	3.3	2.6	.6	1.2	1.5	.7	52.3
11.2	3	2.9	3.1	3.2	.7	1.3	1.6	1.0	61.4
13.0	-	3.5	3.9	3.6	.6	1.7	2.2	1.2	74.7
136.8	4.1	15.4	12.9	5.6	3.1	80.8	1.4	700.3	
183.6	4.0	19.8	13.6	10.9	4.4	27.4	1.1	672.7	
185.8	4.4	23.0	14.5	20.8	5.1	68.5	1.4	784.2	
5,808.1	359.0	303.8	616.1	176.7	180.2	484.1	221.7	19,388.6	
6,011.8	427.2	322.0	691.7	203.0	193.5	467.3	219.7	20,673.6	
5,731.1	436.8	370.6	698.1	235.4	211.5	650.6	201.8	21,538.2	
13,496.2	2,113.1	1,675.3	3,234.7	656.2	857.8	1,955.1	1,208.4	71,627.	
15,437.7	2,596.1	1,862.8	3,591.3	776.3	971.1	2,244.0	1,505.0	80,530.	
16,137.7	2,811.2	2,100.6	3,671.3	923.3	1,040.6	3,003.5	1,645.7	88,043.	

Table 14.--United States: Total agricultural exports and agricultural exports by major commodity

Country and year	Total 1/	Grains and preparations			Cotton, excl. linters	Tobacco, unmanu- factured	Vegetable fats and oils 1/ 3/	11- seeds
		Wheat and flour 1/	Rice, milled 1/	Feed grains 1/ 2/				
----- Million dollars -----								
Netherlands:								
1962	365.8	29.3	2.4	136.1	11.9	16.1	4.4	66.0
1963	356.6	23.2	3.3	117.1	13.5	18.2	10.3	54.0
1964	445.2	28.2	5.8	132.2	13.5	18.6	16.0	95.0
1965	470.2	27.7	2.1	165.6	7.4	22.5	11.1	86.0
West Germany:								
1962	391.1	11.8	10.5	75.2	15.0	63.4	7.9	52.0
1963	361.4	15.9	7.4	44.9	35.4	64.5	7.2	61.0
1964	435.3	14.1	7.4	66.2	49.1	67.1	14.5	81.0
1965	433.5	15.8	5.1	82.5	17.0	63.6	22.4	79.0
United Kingdom:								
1962	407.6	21.7	5.1	135.8	26.0	84.4	1.5	14.0
1963	408.0	15.8	7.0	88.2	25.5	122.2	2.4	15.0
1964	439.8	19.4	7.2	92.8	30.7	116.8	7.4	19.0
1965	398.0	18.1	6.1	101.2	19.3	95.1	5.9	24.0
Italy:								
1962	175.7	11.5	5/	41.2	39.9	12.8	.7	30.0
1963	207.1	15.4	5/	64.2	34.3	8.4	.6	28.0
1964	220.7	9.9	5/	67.4	59.1	5.8	1.0	32.0
1965	267.3	5.4	5/	145.8	18.8	5.2	1.3	43.0
Belgium-Luxembourg:								
1962	131.8	6.2	.8	60.3	10.8	9.7	.1	16.0
1963	132.4	7.3	2.1	48.4	12.7	9.3	.2	15.4
1964	165.4	3.7	1.8	57.0	21.5	9.7	1.2	23.0
1965	164.8	6.6	1.8	72.8	8.2	11.2	1.0	20.2
Spain:								
1962	98.7	22.3	0	12.2	5/	5/	43.2	.4
1963	122.5	5.8	0	52.2	.3	1.3	24.7	2.5
1964	93.0	1.2	0	30.9	3.3	2.5	14.8	10.8
1965	156.7	.9	0	70.2	3.4	2.9	17.7	31.9
France:								
1962	86.3	5.5	.5	4.7	28.3	3.4	.1	7.7
1963	113.9	11.1	.6	1.3	35.6	3.8	.1	10.0
1964	149.3	8.8	.4	3.7	45.9	4.7	.4	10.9
1965	140.6	16.2	1.1	5.6	18.9	3.8	.9	7.5
Denmark:								
1962	63.7	.2	.3	10.8	2.0	11.6	.1	22.0
1963	77.2	.1	.2	6.4	1.8	11.1	.1	37.2
1964	70.8	5/	.4	7.5	1.7	10.9	5/	25.0
1965	83.0	5/	.3	6.4	.6	13.7	.1	38.5
Switzerland:								
1962	61.6	9.0	.7	8.3	6.7	10.4	5/	2.2
1963	59.1	10.7	1.0	4.2	9.1	9.4	.4	1.3
1964	71.4	9.5	1.9	6.0	13.2	12.5	.1	2.1
1965	60.7	6.7	1.5	6.8	5.8	10.5	1.1	4.4
Sweden:								
1962	46.8	.5	.6	1.2	9.5	13.0	.5	5/
1963	40.9	1.1	.5	.2	8.5	9.7	.8	5/
1964	54.5	.3	.9	.2	9.8	19.1	.6	.6
1965	41.8	.2	.8	.2	7.5	2.8	1.4	.1

See footnotes at end of table.

y majo

ity groups to Western Europe, by country, EEC and EFTA, 1962-68

		Fruits and prepara- tions	Vegetables and prepara- tions	Nuts and prepara- tions	Animal fats and oils	Poultry meat	Other meats and products	Hides and skins	Dairy products 1/	Other 1/2
----- Million dollars -----										
66.0										
54	4.1	16.2	5.4	0.4	12.2	7.8	6.7	10.2	0.2	23.3
85	4.0	16.9	6.3	.9	15.1	4.9	8.1	8.2	6.3	35.5
86	.4	15.1	4.3	1.7	18.5	4.6	13.3	10.6	28.6	30.4
	.4	19.4	4.3	4.1	18.0	5.3	12.3	13.9	17.6	29.8
52										
61	4.0	31.1	13.4	2.3	7.4	42.1	6.2	7.5	5.5	35.5
81	9.7	24.3	14.4	2.8	7.5	22.2	6.9	4.7	2.7	29.8
79	4.2	23.5	11.8	1.8	8.9	26.8	8.7	10.0	2.3	23.0
	4.6	30.0	11.3	3.0	7.3	24.1	6.3	11.0	3.1	20.7
14.										
15.	.4	33.8	17.0	.8	33.9	1.1	7.7	1.9	.4	21.8
19.	.5	24.0	28.0	1.1	39.1	1.1	7.7	3.4	.6	26.4
24.	.5	23.0	15.0	2.0	58.6	1.4	12.2	6.7	5.7	20.8
	1.4	23.2	16.3	4.0	31.5	1.8	14.7	5.0	1.2	25.1
30.										
28.	.9	2.8	1.6	5/	14.0	.3	.1	2.0	3.8	13.7
32.	2.0	3.0	3.9	5/	11.0	.7	.1	2.5	10.3	12.2
43.0	9.5	2.5	1.8	.1	12.4	1.0	.6	4.9	6.9	9.2
	1.5	3.6	1.5	.1	9.8	1.8	.2	4.4	1.5	13.6
16.2										
15.4	6.4	10.4	1.6	.1	1.2	.1	.7	.1	.2	6.7
23.4	.6	11.0	3.3	.2	1.6	.1	.7	.1	5.0	7.3
20.2	2.8	11.6	2.2	1.7	3.1	.1	2.2	.2	8.1	5.1
	3.8	12.4	1.9	2.6	1.2	.2	1.9	.7	2.5	6.0
.4										
2.5	1.2	.4	.7	5/	5.7	.1	.1	.6	4.1	5.7
10.8	6.4	.6	2.1	5/	7.5	.1	.2	.7	4.4	3.8
31.9	2.5	.4	1.6	.1	8.0	5/	.1	1.8	1.7	3.2
	.8	.7	1.8	.1	8.1	5/	.5	2.6	5.4	4.7
7.7										
10.0	.8	6.2	2.7	.3	.4	5/	3.5	.8	.4	8.1
10.9	1.1	9.3	5.2	.3	1.0	5/	7.8	.8	5/	8.7
7.5	.7	8.4	3.6	.5	2.2	.1	17.8	1.7	9.0	9.6
	2.2	11.9	3.4	2.1	3.0	.2	16.5	1.6	6.4	9.4
22.0										
37.2	.4	5.2	.8	.1	5/	5/	5/	.1	5/	2.2
25.0	.7	4.7	1.0	.1	5/	5/	.1	5/	1.2	2.5
38.5	.1	4.5	1.0	.2	5/	5/	.1	.2	4.5	3.7
	1.9	5.7	1.0	.2	5/	5/	.1	.1	5/	2.3
2.2										
1.3	4.3	4.7	2.9	.3	1.4	6.2	.2	.5	.3	5.5
2.1	.9	4.3	2.8	.7	2.6	3.3	.3	.3	1.2	6.5
4.4	.1	4.4	3.2	.5	4.7	2.2	.4	.6	3.5	5.5
	.4	5.0	2.8	1.4	4.0	1.1	.5	1.0	1.4	5.4
5/										
5/	.2	13.0	3.6	1.4	5/	5/	.8	.3	5/	2.3
.6	5/	10.0	4.2	1.7	5/	5/	1.0	.6	.1	2.4
.1	.5	11.0	3.7	1.9	5/	.1	1.6	.6	.2	3.3
	.8	13.7	4.2	3.1	.4	.1	1.9	.5	5/	4.1

--Continued

Produits	618					619				
	Cigarettes	All	Cigarettes	Souffrance	Laitage	Gâteaux Artisanaux	Faricots	Pâtis	Bûches	
N°	T	T	T	T	T	T	T	T	T	
Ande	-	-	-	-	-	-	-	-	128	
Ande-Bretagne	110'220	13	77'511	359	231	475	104	54	14'878	
Ande	1'225	-	78	-	-	8	-	-	8'932	
Ape Insulaire	111'445	13	77'689	359	231	483	104	54	23'438	
Arique-Luxemb.	4'387	-	-	37	335	13	307	694	932	
Ance	29'939	85	3'334	1'122	1'944	1'950	14'049	5'787	1'158	
d'Allemagne	24'463	-	14'261	59	5'012	602	16	357	-	
lie	4'235	-	985	2	38	5	-	5	-	
s-Est	15'841	10	726	9	-	203	-	9	-	
emark	3'337	-	94	43	-	34	-	-	-	
ege	2'070	8	1'518	10	-	133	-	-	-	
ee	5'692	-	-	55	-	218	-	-	-	
see	5'417	-	2'228	40	2'474	157	606	215	123	
rre	269	23	100	27	172	289	32	40	5	
lande	523	-	-	6	-	31	-	-	-	
altar	192	-	-	-	-	457	-	-	-	
ugal	-	20	-	-	-	-	-	-	-	
nche	-	-	174	-	130	-	-	34	-	
pe	-	-	-	-	-	-	-	-	1'809	
pe Occident.	96'766	146	23'820	1'430	18'105	5'152	15'010	7'141	1'286	
rie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
anie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ague - Est	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
oslavie	-	-	-	-	-	-	-	-	491	
S.S.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
erie	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
coslovaquie	-	-	-	-	-	-	-	-	2'011	
gne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
pe Orientale	-	-	-	-	-	-	-	-	2'502	
lie	-	-	-	-	-	-	-	-	1'078	
e	-	-	-	-	-	-	-	-	348	
i	-	-	245	-	-	-	-	-	2'109	
asin Méditerr.	-	-	245	-	-	-	-	-	1'535	
eil	-	1'215	-	-	-	-	-	-	-	
S.A.	-	802	-	-	-	-	-	-	-	
ada	-	-	1'661	-	-	-	-	-	-	
ti	-	27	-	-	-	-	-	-	-	
ps	-	891	-	-	-	-	-	-	-	
tres pays	437	54	915	10	7	746	5	4	11	
tel Autrea	437	2'087	2'661	10	7	746	5	4	11	
el Général	208'848	2'848	104'075	1'615	18'343	12'351	15'119	7'199	1'293	

Latitude	Longitude	Altitude	Latitude	Longitude	Altitude	Latitude	Longitude	Altitude	Latitude	Longitude	Altitude
T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T
128						147					
14'878	107'120	11'031	12'972	670	10	475	22'441	3'002			2'680
8'932	2'722	1'198	25	39		3	705				
23'938	109'842	13'024	12'997	709	10	478	23'293	3'002			2'680
932	77'776		8'017	114		186		1'450	68		933
10'535	200'597	112	16'851	17'777			3'588	764			28
15'242	390'598	97	37'120	15'400		12'883	33'080	7'138	240		842
11'263		2				42	748	3'325	25		12
163	93'456	110	4'716	494		280	174	39			38
19'442	14'424	67	292	36		120	2'707	15	11		90
2'643	21'564		233	24		25	3'555				86
320	42'126		1'602	40		93	7'182				175
3'883	3'574		9'329	1'389		698	4'694	3'121	22		234
46			12	16	84	78	57	19	60		26
8'340	3'706		959	4			1'090	2			4
	9'615										
1'809			922			622	52	232	15		
74'218	857'436	386	82'093	35'294	84	12'447	56'927	16'105	441		2'468
	232										
	486										
	5'490			1'274							
491	683			760							
	10'445										
	237										
2'011	3'215		290	2'264							
	4'505			2'176							
2'502	25'293		290	6'474							
1'078											
348											
2'109											
3'535											
		38									
4'392	39'296	27	40	593	46	14	2'010	8	15		26
4'392	39'296	45	40	593	46	14	2'010	8	15		26
108'183	1'011'867	33'48	8'420	42'170	140	12'939	82'230	13'115	400		1'174

Prime	Primes	Total	%
		275	0,01
2'680		371'148	20,82
		14'935	0,03
2'680		386'358	21,67
933		94'849	5,32
28		309'560	17,36
842	1	558'951	31,36
72		20'688	1,16
38		116'248	6,52
90		40'772	2,28
86		31'869	1,78
175		59'503	3,33
234		41'204	2,31
26	2	1'357	0,07
4		14'665	0,82
		1'649	0,09
		20	-
		11'236	0,63
		1'809	0,10
2'468	3	1'304'380	73,18
		232	0,01
		486	0,02
		6'764	0,37
		1'934	0,10
		10'445	0,58
		237	0,01
		7'780	0,43
		6'681	0,37
		34'559	1,93
		1'078	0,06
		348	0,02
		2'109	0,11
		245	0,01
		3'780	0,21
		1'218	0,06
		101	-
		487	0,02
		1'699	0,09
		21	-
		891	0,04
26		48'760	2,73
26		53'177	2,98
1'174		1'782'254	100,00

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

CAPITULOS ARANCELARIOS	Millones de dólares	
	1967	1966
118. Animales vivos.	1,312	5.760
22. Carnes y despojos comestibles	3.387	1.390
33. Pescados, crustáceos y moluscos	37.110	33.144
44. Leche y productos lácteos; huevos de ave, miel natural	1.215	1.027
55. Otros productos de origen animal.	2.800	3.385
66. Plantas vivas y productos de la floricultura	2.618	2.353
77. Legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	57.966	52.693
88. Frutos comestibles; cortezas de agrios y de melones.	218.782	241.068
99. Café, té, mate y especias	10.389	9.793
100. Cereales.	41,876	8.315
111. Productos de la molinería; malta; almidones, etc.	21.458	0,008
122. Semillas y frutos oleaginosos diversos, etc.	2.956	3.281
133. Materias vegetales tintóreas y curtientes, etc.	6.777	4.943
144. Materias para teñir y tallar y otras de origen vegetal.	1.313	1.618
155. Grasas y aceites; ceras, etc.	65.212	47.704
165. Preparados de carnes, pescados, crustáceos y moluscos	14.606	16.345
177. Azúcares y artículos de confitería.	3.565	3.396
183. Cacao y sus preparados.	0,819	0,318
199. Preparados a base de cereales, harinas ó féculas; pastelería	0.129	0.153
203. Preparados de legumbres, hortalizas, frutas y otras plantas	79.516	69.764
211. Preparados alimenticios diversos.	0,613	0,334

...///...

CAPITULOS ARANCELARIOS	Millones de dólares	
	1967	1966
22. Bebidas, líquidos alcohó- licos y vinagre.	57.274	50.519
23. Residuos de las industrias ali- menticias; piensos	2.648	0,816
24. Tabaco.	1.500	1.103

CAPITULOS ARANCELARIOS	MILLONES DE DOLARES	
	1967	1966
25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.	19,227	18,674
26. Minerales metalúrgicos, escorias y cenizas.	10,605	6,880
27. Combustibles minerales; productos petrolíferos	80,429	56,072
28. Productos químicos inorgánicos . .	30,833	27,799
29. Productos químicos orgánicos , . .	15,792	11,945
30. Productos farmacéuticos	3,630	4,289
31. Abonos	18,415	17,266
32. Extractos curtientes y tintóreos; barnices	3,721	3,660
33. Aceites esenciales; perfumería . .	6,182	5,652
34. Jabones; preparaciones para lejías, etc.	1,315	1,359
35. Materias albuminoideas y colas . .	0,263	0,167
36. Pólvoras y explosivos; fósforos; materias inflamables	0,270	0,243
37. Productos fotográficos y cinematográficos	1,077	1,997
38. Productos diversos de las industrias químicas	3,819	3,220
39. Materias plásticas artificiales y sus manufacturas	3,232	2,476
40. Caucho y sus manufacturas.	9,296	5,516
41. Pielés y cueros.	12,562	16,966
42. Manufacturas de cuero.	8,533	6,887
43. Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia.	3,367	3,221
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	15,829	15,990
45. Corcho y sus manufacturas.	17,133	18,051
46. Manufacturas de espartería y cestería	3,211	3,543

...///...

CAPITULOS ARANCELARIOS	MILLONES DE DOLARES	
	1967	1966
47. Materias utilizadas en la fabricación del papel.	2,559	1,085
48. Papel y cartón y sus manufacturas. . .	4,704	6,753
49. Artículos de librería y productos de las Artes Gráficas	42,213	39,333
50. Seda, borra de seda ("Schappe") y bo- rrilla de seda	0,050	0,060
51. Textiles sintéticos y artificiales continuos.	3,129	4,577
52. Textiles metálicos y metalizados . . .	0,001	0,002
53. Lanas, pelos y crines.	4,391	5,917
54. Lino y ramio	0,086	0,075
55. Algodón.	17,143	20,848
56. Textiles sintéticos y artificiales dis- continuos.	6,131	6,300
57. Las demás fibras textiles vegetales. .	0,741	2,167
58. Alfombras y tapices, terciopelos, fel- pas, etc	4,632	5,756
59. Guatas y fieltros; cuerdas y artícu- los de cordolería, etc	1,324	0,962
60. Géneros de punto	10,200	9,498
61. Prendas de vestir y sus accesorios de tejidos.	8,483	6,884
62. Otros artículos de tejidos confecio- nados.	6,232	6,076
63. Prendería y trapos	0,214	0,268
64. Calzado, botines, polainas y artícu- los análogos y sus partes.	36,213	19,740
65. Sombreros y demás tocados y sus par- tes.	0,575	0,389
66. Paraguas, quitasoles, bastones, láti- gos, fustas y sus partes	0,036	0,052

...///...

ARTICULOS ARANCELARIOS	MILLONES DE DOLARES	
	1967	1968
67. Plumas y plumón preparados, abanicos, etc.	2,652	3,367
68. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, etc.	5,643	4,087
69. Productos cerámicos	3,082	2,903
70. Vidrio y manufacturas de vidrio . .	3,138	2,924
71. Perlas finas, piedras preciosas y semipreciosas; bisutería, etc. . . .	3,066	2,393
72. Monedas	0,335	0,145
73. Fundición, hierro y acero	20,491	17,205
74. Cobre	39,006	31,251
75. Níquel.	0,096	0,036
76. Aluminio.	15,880	4,393
77. Magnesio, berilio (glucinio)	0,008	0,006
78. Plomo	0,026	0,077
79. Cinc	3,815	0,576
80. Estaño.	0,327	0,071
81. Otros metales comunes	0,278	0,068
82. Herramientas, cuchillería y cubiertos, de metales comunes	8,314	8,364
83. Manufacturas diversas de metales comunes	12,720	11,958
84. Calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	92,624	65,364
85. Máquinas y aparatos eléctricos. . .	13,795	13,062
86. Vehículos y material para vías férreas	0,107	1,252
87. Automóviles, tractores, velocípedos y otros vehículos	31,754	32,200
88. Navegación aérea.	0,497	0,508
89. Navegación marítima y fluvial . . .	39,422	91,799
90. Aparatos de óptica, de fotografía y de cinematografía, etc.	6,689	4,775

ARTICULOS ARANCELARIOS	MILLONES DE DOLARES	
	1967	1966
91. Relojería.	0,176	0,183
92. Instrumentos de música	1,358	1,193
93. Armas y municiones	8,780	8,977
94. Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama, etc	8,789	8,950
95. Materias para talla y moldeado, labradas.	0,080	0,001
96. Manufacturas de cepillería, pinceles, escobas, plumeros, etc	0,094	0,060
97. Juguetes, juegos, artículos para recreo y para deporte.	5,072	4,340
98. Manufacturas diversas.	1,108	1,177
99. Objetos de arte y para colecciones	1,206	1,374

625 LAS FACILIDADES ADUANERAS A LA EXPORTACION =====

¿Qué hacen las Aduanas para favorecer las ventas al exterior?.

La Dirección General de Aduanas y todas las oficinas aduaneras españolas constituyen una pieza importante en la política de apoyo a la exportación que desarrolla el Gobierno y en la que juegan papeles preeminentes los Ministerios de Comercio y Hacienda y en la que participan igualmente otros Departamentos ministeriales.

Consideramos diversos aspectos. El primero de ellos es la creación de Aduanas exportadoras en los centros productores.

En estos últimos años se han ido creando una serie de Aduanas en el interior del país, rompiendo la norma clásica de que únicamente debían existir en las costas y fronteras, cuya finalidad primordial ha sido facilitar la exportación y en donde junto con los servicios de Aduanas concurren los restantes que intervienen en dicha operación. Así podemos citar las de Carcagente, Algemés, Alcira, Murcia, Etc., orientadas a la exportación de cítricos y de hortalizas por vía férrea. La de Lérida, dedicada a la exportación de pera limonera y las de Barcelona y Madrid para los productos de estos centros industriales. La repercusión de esta ampliación es muy importante. No es difícil comprender las ventajas que supone el que los reconocimientos fitosanitarios, de calidad comercial y el despacho de Aduanas se hagan antes de iniciar el transporte, evitando el peligro de un posterior rechazo en frontera cuando se han realizado ya cuantiosos gastos.

Se han habilitado algunas de las Aduanas citadas y otras marítimas para realizar despachos de camiones TIR al objeto de facilitar el transporte desde origen hasta destino, con un mínimo de intervención aduanera. Tal sucede hoy en Vigo, Santander, Bilbao, Barcelona, Tarragona, Castellón, Valencia, Alcázar-Carcagente, Alicante, Sevilla, Málaga y alguna otra más. Puede apreciarse cómo todas estas ciudades son centros productores bien orientados a la exportación en distintas especialidades.

...///...

Tenemos el instrumento reglamentario que nos permite dotar con una Aduana para uso exclusivo de una empresa, siempre que ésta realice exportaciones por valor de 250 millones de pesetas al año. A los que les interese este tema, pueden estudiar el Decreto 93/1967 ("B.O. del E" número 26).

¿Cómo interviene la Dirección General de Aduanas en los procesos de desgravación?

La desgravación fiscal a la exportación consiste en la devolución a los exportadores de la totalidad de los impuestos indirectos satisfechos en las distintas fases de la producción. Se concede por orden del Ministerio de Hacienda, a propuesta del de Comercio, y su gestión corresponde a la Dirección General de Aduanas y servicios provinciales.

En 1966 ascendieron los pagos por desgravación a 7.869 millones, y en 1968, superarán los 10.000 millones de pesetas.

Para resaltar la importancia de estas cifras bastará examinar los presupuestos de los Departamentos ministeriales, y ver que, comparados con los recientemente aprobados, superan a 11 de los Ministerios y es superada únicamente por 5.

Debe tenerse en cuenta que la devolución supone la realización de más de un millón de operaciones contables y que hemos conseguido se haga en plazos que se aproximan a los 40 días. Con ello se da la paradoja de que se devuelven cantidades que en gran parte de los casos serán pagadas posteriormente, dada la forma de liquidación trimestral del Impuesto sobre el Tráfico de Empresas.

Hay algunos productos, agrícolas principalmente, en los que la superioridad competitiva española es tan acusada, que solamente se devuelve el 1,5 por 100 pagado por Tráfico de Empresas en exportación. Pero en el 99 por 100 de los productos industriales y en una gran parte de los agrícolas, se devuelve la totalidad de los impuestos indirectos, con arreglo a la Tarifa de Impuestos de Compensación de Gravámenes Interiores, que ha sido calculada de forma que recoja a aquéllos en su integridad. Y como se ha supuesto que dichos impuestos indirectos han sido satisfechos en su totalidad, en sus diversas fases, no puede afirmarse que no son devueltos íntegramente.

Siempre es posible que una producción determinada demues-

tre que la Tarifa del Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores ha olvidado algo. Pero el mecanismo de revisión de la misma está abierto y cualquier interesado puede promover la revisión de aquella partida que considere no está bien calculada. Con cierta frecuencia recibimos peticiones en este sentido y en las columnas del "Boletín Oficial del Estado" se puede encontrar una docena de casos en los que ha sido retocada en 1967 por ese motivo.

¿Qué hace la Dirección General de Aduanas con relación al Tráfico de perfeccionamiento?

Se comprende bajo esta denominación genérica un conjunto de sistemas por los que las mercancías pueden entrar en el país sin pagar derechos arancelario cuando son objeto de exportación temporal, la admisión temporal, la reposición y el "draw-back" o sistema de devolución de derechos.

No entro en los matices particulares de cada sistema, porque los interesados los conocen bien y para los no interesados sería tedioso. Pero resumiré diciendo que las Aduanas tienen que llevar el control riguroso de estas operaciones para que no se conviertan en un perjuicio para la economía nacional y un fraude para la Hacienda; que estos sistemas son ampliamente utilizados en la fabricación de buques, en la producción de envases de hojalata y cartón, en la producción de textiles, en la industria de la confección, en la producción de libros, etc.; que suponen un trabajo muy considerable a las Aduanas y que se hace gustosamente y sin beneficio para la Hacienda porque ayuda a nuestros productores a competir en el mercado internacional.

LA EXPORTACION ES UNA PIEZA INTEGRADA EN UNA
POLITICA GENERAL UNITARIA

=====

La política desarrollada desde un Ministerio sólo puede tener sentido y eficacia como pieza integrada en una política general unitaria. De aquí que la coordinación constituya un requisito indispensable para el éxito de la política económica y, en particular, de la política comercial.

Pues bien; nuestra balanza de pagos nos ha ofrecido durante una serie de años, posteriores a 1959, la oportunidad de incorporar a nuestra economía nacional un volumen de productos -sobre todo materias primas, alimentos y bienes de equipo- muy superior a la cantidad de productos que, en pago de ellos, hemos enviado al exterior. Una situación como ésta, que pudiera parecer disparatada a los que se preocupan tan sólo del equilibrio de la balanza comercial, creo que ha sido y es altamente favorable.

Por de pronto, entiendo que los bienes que se incorporan a la economía nacional vienen a satisfacer una serie de necesidades sentidas por el pueblo español imposibles de atender, al menos a corto plazo, por la producción nacional y que, por el contrario, algunos de los productos enviados al exterior suponen, en definitiva, detraer al consumidor nacional unos artículos que quizás -hubiera podido contribuir a su mayor bienestar. Por otra parte, -este exceso de las importaciones sobre las exportaciones, financiado mediante las entradas por turismo, las remesas de emigrantes y las aportaciones de capital extranjero, ha permitido forzar -nuestro desarrollo económico, durante los últimos años, consiguiéndose unos aumentos de producción y, en particular, un ritmo de industrialización sin precedentes en nuestra historia económica y que, en modo alguno hubieran podido lograrse si el ritmo de nuestras importaciones hubiera debido atemperarse a las posibilidades que en cada momento ofrecía la exportación.

Pero el alcance de todo lo dicho hasta aquí no llega, a -disminuir la importancia presente y, sobre todo, futura, de la exportación en el desarrollo económico español. El que hayamos aprovechado las ventajas de las que hasta ahora hemos dispuesto y el

que sigamos aprovechándolas durante los próximos años para hacer avanzar nuestra economía, no quiere decir que no debemos planear con visión de futuro el desarrollo de las exportaciones, pieza esencial no sólo para equilibrar nuestra balanza de pagos, sino también para permitir que las empresas españolas, en muchos sectores, puedan alcanzar las dimensiones que la moderna tecnología impone.

En esta tarea estamos embarcados y aunque no sea éste el lugar de hablar de cifras, sí puedo decir que con éxito. Las exportaciones han aumentado tanto en cantidad como en valor y, además, sustancialmente. Pero mucho más importante que esto es la variación de la estructura de nuestras exportaciones. Es muy satisfactorio el aumento experimentado por nuestras exportaciones que pudiéramos llamar "no tradicionales", sobre todo productos industriales, y, asimismo, la progresiva diversificación de los mercados a los que van destinados nuestros productos. En esta línea hay que felicitarse también por la favorable evolución de la mentalidad exportadora de nuestros empresarios, que progresivamente dejan de considerar la exportación como una actividad residual.

Para que todo ello haya podido ocurrir y para que siga ocurriendo en el futuro, se han de tomar una serie de condiciones iniciales. Por supuesto, el equilibrio interno de la economía, ya que con inflación las actividades exportadoras no pueden prosperar. Y, además, un adecuado clima de competencia en nuestras producciones, que solamente puede resultar garantizado con importaciones fluidas, tamizadas por una protección arancelaria adecuadamente selectiva.

Sobre la base de estas condiciones generales, es precisa además la existencia -y el eficaz funcionamiento- de un cuadro completo de medidas que constituyen el marco dentro del cual se desarrolla la actividad exportadora y que, en líneas generales, persiguen el objetivo de situar al exportador español en igualdad de condiciones al menos con sus competidores extranjeros.

La desgravación fiscal, el crédito a la exportación, el seguro de crédito, las importaciones y las admisiones temporales, el régimen de reposición y el "draw-back", son mecanismos de muchos de los cuales aún hace pocos años carecíamos en absoluto y

...///...

que hoy no solamente existen, sino que se han perfeccionado notablemente. Mi satisfacción por el grado de perfeccionamiento alcanzado no significa, en modo alguno, negar la posibilidad, y aún la necesidad, de lograr progreso ulteriores en todos estos terrenos.

Por lo que se refiere a las medidas crediticias y fiscales, entiendo que tanto la desgravación como el seguro de crédito a la exportación han alcanzado un nivel operativo muy aceptable; tal vez en el crédito a la exportación, en el que se ha avanzado mucho, se echa de menos, en algunas ocasiones, un organismo especializado dedicado con exclusividad a esta tarea.

En cuanto a los regímenes arancelarios especiales para el fomento de las exportaciones, el cuadro está completo -cosa que no ocurre normalmente en la mayoría de los países- y los exportadores tienen una serie de alternativas entre las que pueden elegir, según las especialidades de cada caso y su conveniencia.

Entre ellas, el sistema "draw-back" es el único que no ha sido utilizado hasta ahora. Aunque la razón reside, sin duda, en el hecho de que los exportadores han resuelto sus problemas por las vías proporcionadas por la admisión temporal y el régimen de reposición, nos estamos ocupando del tema por si determinadas simplificaciones del procedimiento previsto pudieran dar lugar a una mayor aceptación de este sistema.

Sobre esta base es indispensable estimular la presencia de nuestros exportadores y de nuestros productos en todos los mercados internacionales. A este efecto, el Ministerio de Comercio ayuda con todos los medios a su alcance: mediante publicaciones, colaborando en la elaboración de estudios de mercados, apoyando el envío de misiones comerciales para la prospección de mercados y otorgando ayudas para la asistencia a ferias internacionales. Además, por supuesto, de la actuación, cada vez más eficaz, de nuestra red de oficinas comerciales.

Pero, como es obvio, "el vender al exterior no es tarea del Ministerio de Comercio. Los que han de vender son los empresarios. Y en esta línea estoy muy favorablemente impresionado, tanto por la aparición de organizaciones típicamente comerciales -antes casi

inexistentes- como por la tendencia a utilizar en común una serie de servicios comerciales, y a que los exportadores se unan para estudiar un mercado, enviar una misión o abrir oficinas en países extranjeros. Y, asimismo, por la creciente tendencia de una serie de sectores a solicitar voluntariamente, del Ministerio de Comercio, ayuda para ordenar las exportaciones de sus productos."

En definitiva, a la Administración corresponde una tarea de ordenación y de estímulo, que creo se está realizando de manera creciente, pero el éxito de la exportación española está en manos de los empresarios, que son los que, en última instancia, han de hacer posible el cumplimiento y aún la superación de las previsiones establecidas. Del éxito de la tarea de los exportadores -éxito en el que creo firmemente- depende en buena parte el aumento del nivel de vida y del bienestar de nuestro pueblo.